ALESSANDRO RONCAGLIA

La era de la disgregación

Historia del pensamiento económico contemporáneo

PRENSAS DE LA UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

LA ERA DE LA DISGREGACIÓN
Historia del pensamiento económico contemporáneo

Alessandro Roncaglia

Traducción de Jordi Pascual

PRENSAS DE LA UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

RONCAGLIA, Alessandro
La era de la disgregación : historia del pensamiento económico contemporáneo / Alessandro Roncaglia ; traducción de Jordi Pascual. — Zaragoza : Prensas de la Universidad de Zaragoza, 2019
588 p. ; 22 cm. — (Ciencias Sociales ; 139)
Bibliografía: p. 501-566. — ISBN 978-84-17873-48-6
Economía–S. XX
330.8«19»

CREATIVE COMMONS

© Alessandro Roncaglia
Edición original italiana: Alessandro Roncaglia, *L'età della disgregazione. Storia del pensiero economico contemporaneo,* Bari/Roma, Laterza, 2019
© De la traducción, Jordi Pascual.
© De la presente edición, Prensas de la Universidad de Zaragoza
(Vicerrectorado de Cultura y Proyección Social)
1.ª edición, 2019

Colección Ciencias Sociales, n.º 139
Director de la colección: Pedro Rújula López

Prensas de la Universidad de Zaragoza. Edificio de Ciencias Geológicas, c/ Pedro Cerbuna, 12
50009 Zaragoza, España. Tel.: 976 761 330. Fax: 976 761 063
puz@unizar.es http://puz.unizar.es

La colección Ciencias Sociales de Prensas de la Universidad de Zaragoza está acreditada con el sello de calidad en ediciones académicas CEA-APQ, promovido por la Unión de Editoriales Universitarias Españolas y avalado por la Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación (ANECA) y la Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología (FECYT).

PRÓLOGO

Escribir *La era de la disgregación* me ha ocasionado una fatiga enorme, pero espero que sea considerada útil por parte de los lectores que deseen orientarse en la jungla del pensamiento económico contemporáneo. También espero que pueda servir para combatir la idea, más estúpida que falsa, de que existe una sola verdad científica en el campo de la economía, y de que estudiar la historia del pensamiento y las corrientes de investigación heterodoxas sea una pura y simple pérdida de tiempo.

Por esta razón, estoy muy contento de que, inmediatamente después de la edición italiana (Laterza, 2019), aparezcan una edición española —esta— y una edición inglesa, en curso de impresión en Cambridge University Press. En los países anglosajones, la orientación *mainstream* parece dominar casi de forma incontrastable (incluso con una cierta maldad respecto de los disidentes, por medio de las técnicas bibliométricas de valoración de la investigación). En España y en los países de América Latina, en cambio, la tradición de los estudios de historia del pensamiento económico se ha mantenido viva; el respeto servil a la cultura *mainstream* de la tradición anglosajona está menos extendido que en muchos otros países.

Mi tesis es que las diversas orientaciones de la cultura económica sean estudiadas, todas, con la mayor apertura mental posible. Para hacerlo seriamente, es preciso tratar de introducirse en el punto de vista de los otros, evitando leerlo con las gafas de uno mismo y, para este tipo de empeño, la historia del pensamiento económico es esencial.

En este sentido, *La era de la disgregación* lleva a cabo un trabajo iniciado con *La riqueza de las ideas* (PUZ, 2006) y después con la más accesible *Breve historia del pensamiento económico* (PUZ, 2016).

Estoy muy agradecido a Alfonso Sánchez Hormigo, en los tres casos, por haber iniciado y hecho posible el proyecto de las ediciones españolas y por haber velado después los respectivos desarrollos hasta su conclusión. Alfonso también ha seguido, como amigo, con afecto y comprensión, los altibajos de mi trabajo de investigación durante todos estos años. Estoy muy agradecido a Jordi Pascual Escutia por su esmerada traducción, óptima desde todos los puntos de vista, tanto para este libro como para los dos anteriores; un compromiso gravoso de cuyas dimensiones acaso solo yo, que he escrito estos textos, puedo darme cuenta. Una vez más, agradezco a Pedro Rújula, director de Prensas de la Universidad de Zaragoza, la confianza que, de nuevo, ha otorgado a mis trabajos.

Finalmente, doy las gracias a cuantos leerán este libro; un esfuerzo que no es indiferente: soy consciente de ello. Pero, si la cultura económica dominante tiene necesidad de cambios, lo primero que tenemos que hacer es tratar de comprenderla, y comprender las alternativas. Si este libro no tuviera lectores, paciencia, *certamen certavi.* Pero, si los tiene, les corresponde a ellos desarrollar la investigación de orientaciones económicas más conscientes de la naturaleza histórica y social de la ciencia económica, más abiertas a la realización consciente del progreso civil.

1
INTRODUCCIÓN: UN RECORRIDO SINUOSO

La idea de escribir este libro ha sido considerada como insensata por parte de diversos amigos; acaso lo sea, dada la amplitud y complejidad del campo de indagación: la investigación económica contemporánea, desde la segunda posguerra hasta la actualidad. Baste pensar en la masa de revistas económicas (varios millares) y de libros (igualmente) publicados cada año; los economistas activos en el período que consideramos son muchos más que los autores que han escrito sobre economía en todos los períodos precedentes. Así, por más que detrás de cada página escrita se tenga en promedio un millar de páginas leídas, mi ignorancia sigue siendo dilatada y omnipresente, por lo que el contenido de cada área de investigación seguirá siendo parcial.

Sin embargo, frente a la fragmentación que caracteriza hoy día a la investigación en el campo económico, para valorar la situación en la que se encuentra nuestra ciencia, puede ser útil tratar de reconstruir las líneas de desarrollo, reflexionar sobre los nexos que las enlazan y sobre las filosofías subyacentes. Espero que ello pueda contribuir a explicar las contraposiciones incluso radicales que abundan en la investigación teórica en el campo económico, a pesar de la pretendida y tantas veces exigida objetividad científica. Proporcionar un cuadro general —aunque sea provisional y discutible— puede ser útil, como decía Schumpeter (1954, p. 4), para impedir que «se difunda un sentido de falta de dirección y de significado».

Ciertamente, la tarea es difícil, y no puede pretenderse que exista una solución unívoca. «Hay más cosas en el cielo y en la tierra, Horacio, que en

tu filosofía»: la reflexión de Hamlet es válida en muchos campos de investigación, incluso los intentos de comprender el funcionamiento de las sociedades humanas por parte de los economistas. También es válida para los intentos de reconstruir la historia de cualquier campo de la cultura humana, incluida la historia del pensamiento económico: más aún, en este caso vale en medida tal vez mayor que en otros campos, bien a causa de las intersecciones entre concepciones del mundo, desarrollos analíticos y pasiones políticas, o bien por la continua evolución de los órdenes económicos y sociales.

Como veremos, la misma definición de economía puede asumir connotaciones diversas;[1] nos encontramos, sobre todo, frente a una multiplicidad de esquemas interpretativos incluso antes que de teorías. Los diversos puntos de vista se refieren a la selección de los problemas específicos de vez en cuando afrontados, o al planteamiento del análisis. Una cosa es estudiar la evolución de la tecnología y otra es considerar las motivaciones del obrar humano. Una cosa es concebir la teoría económica como el modo en que los seres humanos afrontan el problema de la escasez y otra es contemplar el conjunto de las relaciones económicas desde el punto de vista de la división del trabajo en un flujo circular de producción, distribución y consumo. Al reconstruir la historia del pensamiento económico, las orientaciones de investigación (clásica, marginalista, keynesiana y así sucesivamente) se entrecruzan con los campos de investigación (macroeconomía, empresa, economía pública, etcétera).[2]

---

1 El término *economics,* que hoy se utiliza corrientemente, se introdujo (Marshall, 1890) para subrayar la discontinuidad con la *political economy* («economía política») de los economistas clásicos y la mayor afinidad con las ciencias «duras», como *physics* o *mathematics*. Sin embargo, como dice Alicia en el país de las maravillas, el significado de las palabras es el que elegimos para ellas; así, en las páginas que siguen, utilizaré el término «economía» en un sentido genérico, tal vez más próximo al de los economistas clásicos que a la noción de Samuelson (1948a).

2 Tanto «orientación de investigación» como «campo de investigación» son conceptos agregados, cuyos límites son difíciles, si no imposibles, de definir de modo unívoco: cada economista puede presentar características distintivas más o menos heterodoxas respecto al campo de investigación en el que se halla encuadrado/a; por lo que se refiere a los campos de investigación, baste recordar la dificultad de definir los sistemas de clasificación para los artículos de revista, como los del *Journal of Economic Literature:* para cada artículo se indican, por lo común, varias clases de pertenencia; los sistemas de clasificación, que nunca se consideran perfectos, se modifican ocasionalmente.

Dentro de cada orientación de investigación, los conceptos de base y, en algunos casos, también los esquemas teóricos utilizados para el análisis de los diversos problemas presentan afinidades importantes. Después, entre las diversas concepciones, existen relaciones dialécticas nada desdeñables de autodefinición por contraposición, de crítica externa que se convierte también en crítica interna, de revisiones y reformulaciones motivadas por límites y dificultades que surgen en el debate. Además, a causa de la creciente especialización de los investigadores, la investigación económica de los últimos setenta años presenta un carácter de fragmentación, en medida más acentuada que en el pasado y creciente en el tiempo; ello implica, cada vez más, una pérdida de contacto con el problema último: la interpretación de la realidad económica que se contempla y de su evolución, lo que requiere una multiplicidad de competencias que raramente se encuentran en la misma persona.

Todo ello significa que las vicisitudes recientes de la investigación económica no pueden relatarse siguiendo el simple hilo lineal de su desarrollo en el tiempo, ni siquiera como un catálogo de temas y teorías independientes entre sí. Será inevitable ir adelante y volver atrás: en el tiempo, entre orientaciones y entre campos de investigación diversos. Sin embargo, precisamente para reaccionar ante la peligrosa tendencia a la fragmentación de la teoría económica, es necesario investigar nexos y proponer hilos conductores que, de algún modo, también será preciso justificar.

Ciertamente, la reconstrucción que propondremos en este volumen, por más que meditada y fundamentada en un amplio volumen de material (la bibliografía dista mucho de agotar los escritos consultados en muchos años de estudio), podrá someterse a discusión desde diversos puntos de vista. En esta «Introducción», trataré de justificar algunas elecciones, pero es previsible que haya desacuerdos, en particular sobre el peso relativo atribuido a algunos autores, a algunas escuelas, a algunas orientaciones y campos de investigación.[3]

---

3 En algunos estudios (por ejemplo, Kosnik, 2015) se proponen datos sobre el porcentaje de artículos o de páginas publicadas en los diversos campos de investigación en selecciones más o menos amplias y más o menos representativas de revistas económicas. Se trata de datos relevantes para comprender de qué se ocupan los investigadores de economía actualmente en activo; sin embargo, en un trabajo como el nuestro, surgen inevitables desviaciones significativas en la relación entre estas proporciones y el espacio que se dedicará a las diversas áreas de investigación.

Por lo que se refiere a este último aspecto, observo de inmediato que, en un libro como este, centrado en la «revista de las tropas» y sobre la ilustración/interpretación de las diversas orientaciones de investigación (por tanto, sobre los conceptos y sobre las ideas más que sobre los modelos o sobre economistas individuales), puede ser útil conceder más espacio del acostumbrado a los desarrollos que no entran en la corriente dominante (lo que se denomina *mainstream*), aunque independientemente de las convicciones del autor. A largo plazo, por lo general, los heterodoxos más innovadores reciben con el tiempo más atención, mientras que los ortodoxos que dominan en una fase histórica dada pasan a un segundo plano.

De todos modos, me imagino que cada lector hallará demasiado simplificado y reductivo el tratamiento de su específico campo de investigación; después, algunos considerarán externos al campo de la economía algunos temas tratados, en la frontera de otras ciencias sociales. La primera crítica tendrá indudablemente buenas razones, a pesar de la necesidad de seleccionar y simplificar el material tratado; es preciso tener presente, además, que mi objetivo es una reconstrucción, aunque sintética, y no una representación a escala reducida, como sucede en el caso de los mapas. Sobre la segunda crítica, en cambio, solo puedo hacer constar desde ya mi desacuerdo. El rechazo a la consideración de muchos aspectos de la vida social como parte integrante de los problemas a los que se enfrentan los economistas simplifica ciertamente el trabajo de investigación, pero, sobre todo, conlleva una pérdida de grueso que puede resultar bastante peligrosa, especialmente cuando se pretende que los resultados de nuestras investigaciones influyan en las elecciones de política económica.

Muy a menudo, quien trabaja dentro de un determinado planteamiento y se enfrenta a un problema específico decide, en aras de la sencillez, ignorar la naturaleza heterogénea de la investigación económica, incluso sin darse cuenta. Lo que (a menudo poco) se gana en profundidad se pierde en visión de conjunto y en capacidad crítica. La investigación corre así el riesgo de dispersarse en un meandro de callejones sin salida. El peligro es todavía más grave para quien considere la investigación como guía para la acción: se pierden de vista las conexiones entre los diversos aspectos del problema, malditamente complejo, de cómo perseguir el bien común (y, previamente, de cómo pueda definirse tal bien común); la contraposición entre tesis diversas se vive como un choque de convicciones apriorísticas, cerrando todo espacio a la exigencia de comprensión recíproca en un debate abierto entre opiniones

basadas en planteamientos cuyas características pueden —más aún, deben— trazarse y discutirse. Todo economista comprometido en un campo de investigación específico puede obtener ventajas de considerarlo por un momento desde el exterior y ver sometidos a discusión algunos presupuestos que tradicionalmente se dan por descontados.[4]

La historia del pensamiento económico trata de establecer un puente entre las diversas concepciones, remontándose a los fundamentos de cada una de ellas e ilustrando la evolución interna del trabajo teórico. Naturalmente, esto no significa negar que el historiador del pensamiento tenga una opinión propia: en cuanto economista, el historiador del pensamiento económico es protagonista directo del debate que presenta a sus lectores. De todos modos, tiene una atadura: el respeto de los criterios de cientificidad propios de la historia del pensamiento, que podemos sintetizar en el respeto filológico del texto y del contexto. Queda abierta la posibilidad de la discrepancia, ciertamente mucho más amplia que cuando se encuentra frente a teoremas matemáticos; en todo caso, el debate puede conducirse —de modo siempre abierto— a través del método argumentativo de la investigación de elementos, textuales o contextuales, en apoyo o de crítica de cada tesis interpretativa. Como escribe Kula (1958, p. 234): «Comprender a los otros – he aquí la tarea que el historiador debe prefijarse. No es fácil tener una más difícil. Es difícil tener una más bella».

* * *

Cuando se acepte como dato de hecho la existencia de concepciones diversas de la teoría económica,[5] el trabajo interpretativo debe dedicar

---

4 Recordemos lo que escribió John Stuart Mill (en un ensayo sobre *Auguste Comte and Positivism* de 1865, citado por D'Ippoliti, 2011, p. 106): «La mente humana está fatalmente limitada, y sus sentimientos hacia los grandes fines de la humanidad se hacen raquíticos, cuando todos los pensamientos se concentran en la clasificación de algunos insectos o en la resolución de algunas ecuaciones, del mismo modo en que esto sucede cundo se concentra en afilar las puntas de los alfileres o en pegarles las cabezas». Mill puede, tal vez, parecer demasiado severo respecto a la exigencia de especialización actual en todos los campos de la investigación científica que, sin embargo, no se niega: lo que se critica es la concentración *exclusiva* en un tema específico de investigación, sin levantar nunca la vista sobre lo que lo rodea.

5 Es decir, cuando se acepte una concepción «competitiva» de la historia del pensamiento, rechazando la concepción «acumulativa» que supone un progreso continuo dentro de una misma visión de base de la economía; cfr. Roncaglia (2011, pp. 4-15).

atención a un aspecto a menudo descuidado en los debates corrientes. Como recordaba Schumpeter (y, antes que él, Max Weber), los modelos teóricos se basan en una red de conceptos; cada concepto, aun conservando la misma denominación, puede diferir incluso notablemente de una a otra concepción. El teórico en su trabajo a menudo no se ocupa de este aspecto, porque da por supuesto el planteamiento dominante en su campo de investigación. En realidad, la elaboración de tal red de conceptos —y la correspondiente elección, tal vez solo implícita, de una red de supuestos simplificadores— constituye, desde un punto de vista lógico, el primer paso del camino de investigación, nada banal: la «fase de la conceptualización». La construcción de modelos formalizados y la confrontación con la realidad empírica constituyen solo el segundo y el tercer paso: aunque sean complejos, especialmente el tercero, no lo son nunca como el primero. Para la confrontación entre teorías construidas sobre la base de concepciones diversas de la economía, es fundamental considerar, ante todo, el primer paso, es decir, la red de conceptos utilizados y, solo a continuación, considerar los aspectos más estrictamente analítico-formales. Por esto, en las páginas que siguen, se prestará bastante más atención a los conceptos que a los modelos teóricos; algunos elementos más estrictamente analíticos se ilustran sintéticamente en adecuados apéndices al final del capítulo; a menudo, para facilitar la lectura a quienes no tengan una formación económica universitaria, los aspectos más teóricos se tratan sintéticamente en las notas o solo se remite a alguna referencia bibliográfica.

Será conveniente empezar dando, no uno, sino dos pasos atrás. La primera parte se dedicará a recordar las premisas del debate económico más reciente. El capítulo 2 ilustrará, en síntesis, los principales planteamientos que se han ido sucediendo y cruzando en la historia del pensamiento económico: el clásico de Adam Smith y David Ricardo (y, en ciertos aspectos, Karl Marx), y el marginalista de Jevons, Menger y Walras.[6] También se detiene en la distinción entre concepción unidimensional (cálculo felicífico) y pluridimensional (las pasiones y los intereses) de los objetivos del obrar humano. El capítulo 3 considerará a los mayores protagonistas del período que va

6 Etiquetas como la de «economía clásica», «economía marginalista», «economía *mainstream*» o «economía heterodoxa» constituyen, obviamente, simplificaciones, que no pueden ser objeto de definiciones precisas. Son útiles como indicaciones generales, pero dejan siempre un amplio espacio a diferenciaciones internas y a dificultades de clasificación.

desde finales del siglo XIX hasta la mitad del siglo XX: Wicksell, Veblen y Weber; Schumpeter y Keynes. Los dos últimos, en particular, tienen una notable influencia en el período subsiguiente a la conclusión de la Segunda Guerra Mundial, sobre el que concentramos la atención, pero desaparecen apenas iniciado tal período.

La segunda parte constituye un puente entre los debates del período entre las dos guerras mundiales y los del siguiente período; se la dedica a la reconstrucción del pensamiento de dos autores: Hayek (capítulo 4) y Sraffa (capítulo 5), que han publicado obras importantes antes y después de la Segunda Guerra Mundial y entran, por tanto, con todo derecho en el período que consideramos. Estos dos estudiosos representan del modo más cumplido, en el plano de los fundamentos conceptuales, las dos principales posiciones contrapuestas —la conservadora, que exalta la mano invisible del mercado, y la revolucionaria, que sitúa en primer plano el conflicto distributivo entre salarios y beneficios— en la cultura europea del «siglo corto», el período que va del inicio de la Primera Guerra Mundial a la caída del Imperio soviético.[7] Por ello, ha parecido oportuno dedicarles más espacio, aun dentro de los límites de una reconstrucción necesariamente sintética, que a otros como Hicks, Friedman o Samuelson, cuyas contribuciones se mueven preponderantemente dentro de tradiciones ya consolidadas en su concepción de base.

Para la fase más estrictamente objeto de ese trabajo, la elección de la línea expositiva ha constituido un gran problema, que podía resolverse de varias maneras. La que aquí se ha adoptado privilegia el debate cultural-analítico, con un amplio espacio dedicado —como ya se ha señalado— a las construcciones «heterodoxas» (que, en realidad, son tales dentro de las décadas consideradas, pero no lo han sido necesariamente en los períodos

7 El concepto de «siglo corto» ha sido utilizado por el historiador inglés Eric Hobsbawm (1917-2012; 1994, p. 3), en contraposición al de «siglo largo», con referencia al XIX (que cubriría el período que va de la Revolución francesa, 1789, al estallido de la Primera Guerra Mundial en 1914), y que ya se acepta comúnmente. En efecto, en muchos aspectos, la caída del Muro de Berlín (1989) y la fragmentación de la Unión Soviética en los años sucesivos marcan una división cultural, privando drásticamente de peso a la contraposición entre socialismo y capitalismo, entre economías de mercado y economías planificadas. Nuestro trabajo cubrirá, pues, dos fases históricas (pre y pos 1989), significativamente distintas entre sí en el plano del debate político, si no en el de la teoría económica.

precedentes y podrán no serlo en el futuro). Como se verá, algunos capítulos se dedican a áreas de investigación, otros a escuelas y orientaciones de pensamiento y otros combinan ambas características.

Así, en la tercera parte se consideran los desarrollos de la orientación investigadora dominante *(mainstream)*[8] en las principales áreas de investigación (micro, macro y economía aplicada), junto a las principales líneas neoliberales, significativamente heterogéneas entre ellas pero que, en el plano político-cultural, comparten entre sí y con el *mainstream* la tesis de la eficacia de la mano invisible del mercado y la adhesión consiguiente al librecambismo.

La cuarta parte se dedica a aquellos campos de discusión —el principio del comportamiento racional y sus límites, las finanzas y las crisis— en los que existe una clara contraposición entre las diversas orientaciones de investigación, de modo que los resultados del trabajo analítico, incluso cuando son de por sí claros, a menudo son objeto de interpretaciones contrapuestas.

La quinta parte se dedica preferentemente a las líneas de investigación heterodoxas: poskeynesianas (capítulo 12); marxistas, evolucionistas e institucionalistas y evolucionistas (capítulo 13); posutilitaristas y teoría de las *capabilities* (capítulo 14). Aparte de alguna alusión, se deja abierto el tema de una posible convergencia en el plano conceptual, si no en el analítico.

* * *

En el escenario que se abre al final de la Segunda Guerra Mundial, el centro de gravedad del debate económico se traslada de un lado al otro del Atlántico: de Europa, vencedora o derrotada pero, en cualquier caso, extenuada por el esfuerzo bélico, a los Estados Unidos triunfadores.

Justamente como producto colateral de las investigaciones bélicas, no muy conocidas por el gran público pero pilar importante de una nueva cultura económica dominante en vías de formación, tenemos los desarrollos de la teoría del equilibrio económico general ligados a la teoría de juegos y a las utilidades esperadas. La poliédrica figura de Von Neumann

8 Una vez más, el término *mainstream* («orientación dominante») se utiliza en sentido genérico, para designar el conjunto de teorías (aun bastante diferenciadas) que, en el período considerado, dominan la enseñanza de la economía.

se encuentra en el centro de estos desarrollos, junto a la red de economistas y matemáticos reunidos en diversos centros de investigación, como la Cowles Foundation y la Rand Corporation, y en las mayores universidades. Teoría de juegos y utilidades esperadas comportan una reconstrucción de los fundamentos microeconómicos de la concepción marginalista y se alinean junto a la vieja tradición marshalliana que resiste en centros importantes como Chicago y en numerosas universidades menores.

Las relaciones de fuerza en el plano político y cultural, más allá del puramente económico, que habían determinado la derrota de Keynes en Bretton Woods respecto a los diseños estadounidenses de reconstrucción del sistema económico internacional posbélico, contribuyen a explicar la instauración de una nueva hegemonía cultural, que reabsorbe y destruye los principales elementos de novedad de la teoría keynesiana en una «síntesis neoclásica» con la teoría marginalista del valor y de la distribución. La Costa Este de Estados Unidos, en particular el MIT (Massachusetts Institute of Technology) de Samuelson, Modigliani y Solow, contribuye a proporcionar los elementos esenciales de esta hegemonía, tanto en el plano de la teoría como en el fundamental de su incorporación en una bien estructurada vulgata de manual universitario.

Sin embargo, en el plano teórico, el compromiso es necesariamente frágil: con la teoría de las expectativas racionales, los fundamentos marginalistas tienden a reafirmarse sobre los residuos keynesianos, también en el plano de la política económica. Así, gracias a la evolución de la situación económica primero (crisis del sistema de Bretton Woods y, después, las dos crisis petrolíferas de 1973-1974 y de 1979) y de la crisis política después (con la victoria de Thatcher en Inglaterra y de Reagan en Estados Unidos), el neoliberalismo, en sus diversas versiones, toma la delantera al liberalismo progresista cada vez más atrincherado en las universidades de la costa atlántica.

En el plano político, pero no en el de la construcción teórica (a pesar de la común exaltación de la mano invisible del mercado), las posiciones neoliberales de los monetaristas y de los defensores de las expectativas racionales encuentran un aliado en una renovada escuela austriaca, que sitúa en el centro de atención el problema del conocimiento y de la incertidumbre, y el del tiempo. La nueva escuela austriaca es secundada y sostenida —aunque con una amplia medida de autonomía— por las investigaciones de Hayek y de sus iniciativas político-culturales, como la fundación de la Mont Pèlerin Society. No puede considerarse como de esta escuela aunque,

en diversos aspectos, esté relacionado con ella al denominado «ordoliberalismo», que se desarrolla en Alemania y durante varios años domina la política económica de la Unión Europea.

La econometría había nacido bastante antes de la Segunda Guerra Mundial; la fundación de la Econometric Society data de 1933. A caballo entre economía aplicada, estadística y teoría matemática de la probabilidad, se desarrolla rápidamente en la posguerra, con la construcción de los grandes modelos econométricos utilizados con fines de previsión y de política económica. Los desarrollos de la econometría dan lugar a una intensísima actividad de investigación y a la construcción de una economía ateórica, que pretende enfrentarse con problemas económicos específicos sobre la base de la simple inferencia de los datos estadísticos. Aunque relacionados en diversos aspectos con la teoría del equilibrio económico general, también se consideran como instrumentos técnicos de análisis los modelos *input-output* desarrollados por Leontief y los de la programación lineal. Un desarrollo más reciente de la investigación aplicada, más cercano a la estadística descriptiva que a la inferencial, viene constituido por las investigaciones dirigidas a la construcción de indicadores sintéticos de los fenómenos económico-sociales: índices del desarrollo humano e indicadores de bienestar, de libertades económicas o de democracia. Al permitir la cuantificación de variables intrínsecamente cualitativas, estos indicadores pueden utilizarse después para identificar, a través de análisis econométricos, el papel causal respecto a variables económicas como la tasa de crecimiento de la economía o la renta per cápita. A caballo entre el análisis teórico y la economía aplicada, tenemos después algunos campos de investigación concretamente bastante importantes, como la regulación de los mercados y las subastas, la economía de las fuentes de energía (un campo al que me dediqué en el pasado) y los problemas medioambientales.

La teoría económica *mainstream* domina durante décadas, pero no sin oposición. Un campo de batalla que siempre ha sido fundamental es el de la teoría del valor. A las críticas dirigidas desde el campo marginalista a la teoría del valor-trabajo de los economistas clásicos y de Marx, que ya se desarrollaron a partir de finales del siglo XIX (y el planteamiento marxista, aunque sobrevive, queda profundamente marcado), siguen, en la segunda mitad del siglo XX, las críticas a la teoría marginalista del valor y de la distribución. El consenso que se establece sobre los resultados analíticos no se ve

acompañado de un consenso semejante sobre sus implicaciones, gracias también a algunos malentendidos que se intentará aclarar. Sobre estos aspectos más bien se mantienen posiciones diferenciadas tanto dentro del campo marginalista-neoclásico como en el campo clásico y poskeynesiano; de hecho, la separación entre los campos de investigación favorece la difundida ignorancia de tales resultados analíticos y, sobre todo, de su alcance.

Gradualmente, desde el propio interior de la nueva microeconomía *mainstream* basada en las utilidades esperadas, salen a la luz anomalías, por lo general en diversas formas reconducidas en el ámbito de la concepción dominante, pero con el desarrollo colateral de líneas de investigación alternativas. Este es el caso de la economía del comportamiento, que se desarrolla a partir del análisis de los casos (considerados «paradojas» que, en realidad, son indicadores de dificultades fundamentales) en los que el comportamiento de los sujetos económicos no sigue el paradigma de la racionalidad, identificada con la maximización de la utilidad esperada. De aquí al desarrollo de nociones como la de racionalidad limitada (Simon) media un corto trecho. A la economía del comportamiento se le suman la economía experimental y la economía cognitiva, con la bioeconomía y otras corrientes de investigación como la *prospect theory* de Kahneman y Tversky, a veces reconducidas pero no siempre reconducibles al ámbito del *mainstream.*

Por increíble que sea, ni siquiera la crisis financiera mundial de los últimos años provoca una continuación del debate sobre los temas de fondo de la teoría del valor, que se refieren también a la capacidad de los mecanismos de mercado para asegurar condiciones de equilibrio óptimas. Los análisis en el campo monetario, sobre los que la continuación del debate parece más viva, presentan, de todos modos, un frente paralelo a los de la teoría del valor, partiendo de la tesis *mainstream* de los mercados financieros eficientes (reforzada por la consideración de las expectativas racionales) para llegar, en el extremo opuesto, a las tesis de Minsky sobre la inestabilidad congénita de las economías de mercado y sobre la inevitable repetición de crisis de dimensiones cada vez mayores.

Estas últimas tesis entran de nuevo en el campo de la macroeconomía poskeynesiana, un campo amplio y rico en diferenciaciones internas, que constituye uno de los pilares de una posible concepción alternativa a la *mainstream.* El centro de estas líneas de análisis es Cambridge (Inglaterra), donde enseñan Richard Kahn y Joan Robinson o Nicolás Kaldor y otros,

donde converge también un personaje anómalo como Kalecki y, donde alrededor de Sraffa, se forma una escuela angloitaliana. Los mismos poskeynesianos estadounidenses (Kregel, Minsky o Weintraub) aunque, con sus diversos planteamientos y sus diferenciaciones internas, tienen en Cambridge un punto de referencia.

Otro campo tiene que ver con el estudio de las instituciones, en sus diversos aspectos, y la atención por el cambio: un campo en el que ha sido activo el marxismo desde sus orígenes. Autores como Polanyi y Galbraith constituyen un enlace con las investigaciones más recientes. Más directamente ligado a la concepción marginalista, está en cambio la corriente del neoinstitucionalismo. Frente a ella, en parte innovadora y en parte vinculada a la tradición marshalliana, tenemos una corriente de investigación evolucionista-institucionalista que se presenta como heterodoxa respecto al planteamiento marginalista dominante.

A caballo entre la teoría del crecimiento y el análisis de las instituciones económico-sociales, se encuentra la amplia área de las investigaciones de economía del desarrollo. Ya sugerida en los estudios de Hayek, la competencia entre órdenes institucionales diversos ha sido llevada al primer plano de la creciente globalización económica.

Finalmente, un importante flujo de investigaciones se refiere a los diversos aspectos de la ética en el campo económico, con los desarrollos del utilitarismo y de la ética de las consecuencias. La discusión ética es relevante, entre otras cosas, para el tema de la distribución de la renta que, desde siempre, está en el centro de la investigación económica, y para la denominada «economía del bienestar». A caballo entre economía y filosofía, las investigaciones de Amartya Sen han suministrado contribuciones importantes, como el concepto de *capabilities.* Destaca aquí la no neutralidad del trabajo del economista, relacionada con el tema, molesto y complejo, pero demasiado a menudo ignorado, del poder en su acepción más amplia: económica, política, social y cultural.

Parafraseando a Gramsci, podemos concluir que, en la cultura económica actual, la orientación *mainstream* estadounidense posee el dominio, pero no necesariamente la hegemonía. El conocimiento de lo abigarrado y complejo que ha sido el debate teórico de las últimas décadas en el campo económico puede ayudar a comprender (y poner en discusión) los funda-

mentos más o menos sólidos de los diversos planteamientos teóricos, pero también de las elecciones de política económica y, por tanto, a mejorar nuestra capacidad de afrontar la dificilísima situación económica ante la que nos encontramos, entre crisis devastadoras y prolongados períodos de estancamiento.

* * *

Al escribir este libro, me ha sido muy útil mi experiencia, desde 1979 hasta la actualidad, como redactor, subdirector, director y, finalmente, director responsable de las revistas *Moneta e Credito* y *BNL Quarterly Review* (desde 2008, *PSL Quarterly Review*); también, pero no solo, por el trabajo relacionado con la serie de artículos de «Recollections of eminent economists», como igualmente me ha sido útil la actividad docente en la que, a partir de 1973 y hasta 2017, he profesado cursos de introducción a la economía, macroeconomía, microeconomía, política económica, economía internacional, economía monetaria, economía del crecimiento, economía aplicada, economía del desarrollo, historia del pensamiento económico, filosofías económicas, economía de las fuentes de energía o economía de la crisis: como se ve, un poco de todo, como economista general, siguiendo una tradición que hoy muchos considerarán obsoleta, tal vez con razón, pero que ha enriquecido mi trabajo, impulsándome a considerar problemas siempre nuevos y perspectivas diversas. Así, al construir este libro, he podido utilizar mis trabajos anteriores, de los que he tomado mucho material; en particular, de los últimos capítulos de *La riqueza de las ideas* (2001) y de la *Breve historia del pensamiento económico* (2016a).

Doy las gracias a Matteo Caravani, Marcella Corsi, Franco Donzelli, Giulio Guarini, Cristina Marcuzzo, Aldo Montesano, Pietro Rossi y, sobre todo, a Carlo D'Ippoliti y Mario Tonveronachi, por sus extraordinariamente útiles comentarios a precedentes borradores de este trabajo. La ayuda ha sido tanto más preciosa en cuanto que el trabajo no se ha beneficiado de ningún fondo de investigación. Agradezco a mi hermano Gino la tranquila convicción con la que ha sostenido desde el principio que yo lograría terminar este libro.

Finalmente, plenamente consciente de los límites de este mi intento, doy las gracias de antemano a todos cuantos me hagan llegar comentarios, críticas y sugerencias.

Primera parte
ANTECEDENTES

2

LOS FUNDAMENTOS: CLÁSICOS Y MARGINALISTAS

2.1. Introducción

La reflexión sobre las cuestiones económicas tiene una larga historia, y una todavía más larga prehistoria. Aquí consideramos solo algunos aspectos del período menos reciente, concentrando la atención en los fundamentos conceptuales de los dos principales planteamientos alternativos que se han sucedido y cruzado en el tiempo. El primero, el clásico, domina desde la segunda mitad del siglo XVII hasta la primera mitad del XIX (§ 2.2). El segundo, el marginalista, domina a partir del inicio del siglo XX y hasta nuestros días (§ 2.5). Antes de considerar el planteamiento marginalista, en el § 2.3 retomamos la noción smithiana de interés personal y la benthamita de cálculo felicífico, que será oportuno tener en cuenta al valorar el debate económico contemporáneo. Además, en el § 2.4, ilustramos brevemente algunos aspectos del pensamiento de un autor heterodoxo como Marx.

En el próximo capítulo, junto a Wicksell, consideraremos más extensamente a algunos autores —Veblen, Schumpeter y, sobre todo, Keynes— difíciles de encuadrar, pero que ejercen una influencia directa sobre corrientes importantes del pensamiento económico contemporáneo.[1]

---

1 Para una revista más detallada de la historia del pensamiento económico, se remite a Roncaglia (2001 o 2016a).

Los conceptos de base del planteamiento marginalista —la contraposición entre la escasez de los recursos y los deseos y necesidades de los seres humanos, el recurso a la demanda y oferta para explicar los precios— están presentes en la reflexión económica desde la Antigüedad, aunque sea en forma rudimentaria. Solo en la segunda mitad del siglo XIX, la estructura teórica se robustece con las nociones de coste marginal y utilidad marginal, aunque queden abiertos algunos problemas importantes, como veremos mejor dentro de poco. Por otra parte, también el planteamiento clásico, que se desarrolla a partir de la segunda mitad del siglo XVII, aunque llega con Ricardo a dotarse de una sólida estructura teórica, presenta problemas analíticos graves, que solo se superarán en la segunda mitad del siglo XX.

Las vicisitudes de los dos planteamientos, por tanto, se entrecruzan: aunque sea con fortunas diversas, ambos están al mismo tiempo presentes en el curso de la historia plurisecular de la economía política. Sin embargo, es habitual (y razonable) considerarlos en una secuencia histórica que se abre con las contribuciones a la concepción clásica de William Petty, Adam Smith y David Ricardo, para proseguir con los protagonistas de la denominada «revolución marginalista»: Carl Menger, William Stanley Jevons y Léon Walras.

2.2. La escuela clásica

La contribución de William Petty (1623-1687) es importante por dos motivos: en primer lugar, se recuerda la introducción —bajo el nombre de «aritmética política» o de «anatomía política»— de un método moderno de análisis, objetivo y cuantitativo, que recuerda al giro científico de Bacon y Hobbes, pero también de Galileo; en segundo lugar, se recuerda su contribución a la definición de los principales conceptos, del de excedente al de precio natural, que ilustraremos brevemente un poco más adelante.[2] Consideremos ahora el primer elemento.

El método que me propongo seguir es todavía poco frecuente: en lugar de utilizar solo comparativos y superlativos, y argumentos intelectuales, he decidido expresarme en términos de número, peso y medida (ejemplo de ello

2 Sobre Petty, cfr. Roncaglia (1977).

es la aritmética política que hace tiempo que tengo por objetivo); utilizar solo argumentos fundados en la sensación y considerar únicamente aquellas causas que tienen fundamentos visibles en la naturaleza; dejando aquellas que dependen de los pensamientos, opiniones, apetitos y pasiones, todos ellos mudables, de los hombres a la consideración de otros.[3]

La alusión a los «pensamientos, opiniones, apetitos y pasiones, todos ellos mudables, de los hombres» es cabalmente una referencia por contraste a la tradición de la escasez y de la utilidad, de la demanda y de la oferta, que prevalece en la que podemos llamar «prehistoria de la economía».

En la misma línea de Petty, podemos recordar la distinción de Adam Smith (1723-1790) en *La riqueza de las naciones* (1776, pp. 100-107) entre precios naturales y precios de mercado: solo los primeros constituyen la variable teórica objeto de análisis, mientras que, sobre los segundos, se descargan los efectos contingentes de vicisitudes ocasionales que influyen en la demanda y en la oferta de algunas mercancías, como la muerte del soberano, que hace aumentar la demanda de tela negra.[4]

Según los economistas clásicos, la demanda de las diversas mercancías depende esencialmente de los hábitos de consumo (que pueden evolucionar solo gradualmente en el curso del tiempo), no de la búsqueda de la máxima utilidad posible por parte de cada consumidor. Los clásicos, en esencia, consideran un problema separado el relativo al «lado de la demanda» y, al desarrollar su teoría del valor, concentran la atención en los datos objetivos de la tecnología: de la referencia de Petty a los costes físicos, a veces sintetizados solo en el trabajo o en el par trabajo-tierra, a los desarrollos de Richard Cantillon (1697-1734) que del par tierra-trabajo tiende a extraer una teoría del valor-tierra, hasta la teoría del valor-trabajo de David Ricardo (1772-1823), retomada después, aunque con significado distinto, por Karl Marx.[5]

Para los clásicos, los precios de equilibrio no son los que corresponden a la igualdad entre la demanda y la oferta de la mercancía en cuestión, sino los que permiten al sistema económico reproducirse en el curso del tiem-

3 Petty (1690, p. 244).
4 Cfr. Roncaglia (1990b y 2001, pp. 154-159).
5 Cfr. Cantillon (1755), Ricardo (1951-1955) y Marx (1867-1894).

po. El equilibrio entre demanda y oferta es un concepto relativamente vago, vinculado a los movimientos del precio efectivo de mercado; este último no es una variable teórica determinada por la condición de equilibrio consistente en la igualdad entre demanda y oferta, como sucede, en cambio, en el planteamiento marginalista. Entre otras cosas, en este segundo caso, es necesario considerar demanda y oferta como funciones (en el sentido matemático del término), respectivamente, decreciente y creciente del precio. Viceversa, la noción de relaciones funcionales estables entre, por una parte, precio de mercado y, por otra, demanda y oferta de los diversos bienes, es del todo ajena a la concepción clásica de Smith, Ricardo y Marx.

El «objetivismo» del planteamiento clásico implica la definición física del excedente y el análisis de la red de intercambios y de las relaciones distributivas que, dada la tecnología, permiten el continuo funcionamiento en el tiempo (la reproducción) de la economía. Ello no significa necesariamente seguir a Petty[6] en suponer la existencia de leyes inscritas en el mundo, que el docto debe descubrir, en el sentido etimológico originario de desenterrar bajo la cubierta de elementos contingentes que las oscurecen a la vista inmediata; por ejemplo, Adam Smith, adelantando posiciones metodológicas que adquirirán relieve sobre todo en época reciente, considera las «leyes» una creación del estudioso, «meras invenciones de la imaginación, encaminadas a relacionar los que, de otro modo, serían inconexos y discordantes fenómenos naturales».[7]

Por lo que se refiere a los fundamentos conceptuales, un paso importante se da con el paso de una concepción genérica de excedente (u *overplus*) a una precisa concepción analítica. La primera es la que está presente, por ejemplo, en la Biblia, cuando se habla de dar a los pobres lo que cada uno posee en exceso respecto a sus propias necesidades, sobre cuya definición no se detiene. La segunda indica el exceso de las cantidades producidas respecto a las cantidades de las diversas mercancías utilizadas como medios de producción y como medios de subsistencia para los trabajadores

6 Y, sobre todo, a Galileo: «este gran libro que continuamente se abre ante nuestros ojos (quiero decir el universo) […] está escrito en lengua matemática» (Galilei, 1623, p. 121).

7 Smith (1795, p. 105). Cfr. Roncaglia (2001, pp. 131-133).

empleados en el proceso productivo; por ejemplo, en un sistema económico que tenga como único producto 500 quintales de grano, obtenido por medio de la utilización de 200 quintales de grano para mantener a los 200 trabajadores empleados en el cultivo y 180 quintales de grano como semilla, el excedente resulta igual a 120 quintales de grano.

La definición analítica del excedente es sistémica, es decir, relativa a la producción del sistema económico en su conjunto. Puede ser utilizado por un sector productivo solo si suponemos que tal sector produzca el conjunto de los medios de producción y subsistencia necesarios para su funcionamiento: como acabamos de hacer (y como hace Petty en algunos ejemplos), refiriéndonos al grano como semilla y medio de subsistencia para producir grano. De todos modos, se trata de una definición física que, en general, es pluridimensional: el excedente está constituido por un conjunto de mercancías, cada una de ellas tomada en una cantidad igual a la diferencia entre cantidad producida y cantidad empleada en el conjunto de los procesos productivos. Solo una vez resuelto el problema del valor, midiendo las diversas mercancías en términos de una unidad común, como el trabajo directa e indirectamente necesario para producirlas, es posible expresar el conjunto de mercancías que constituyen el excedente como magnitud unidimensional; en este punto, el excedente corresponde al concepto de plusvalía de Marx. Para los economistas clásicos, que adoptan la teoría del valor-trabajo pero que a menudo señalan sus límites, el concepto de base del excedente es el físico y pluridimensional. La propia definición smithiana de riqueza de las naciones como «las cosas necesarias y cómodas de la vida» relacionadas con la población (Smith, 1776, p. 63) remite a una noción pluridimensional; solo cuando se pasa a la moderna noción de renta per cápita, interviene la necesidad de una medida de valor y, por tanto, de una teoría de los precios relativos.

Llegamos así a la concepción del funcionamiento del sistema económico como flujo circular de producción y consumo, que toma como punto de referencia el ciclo siembra-cultivo-cosecha típico de la agricultura. El problema sobre el que se ejercita la reflexión de los economistas clásicos viene constituido por el análisis de las condiciones de reproducción, ciclo tras ciclo, de un sistema económico basado en la división del trabajo; por tanto, análisis, en fases distintas, de la producción, distribución, circulación y acumulación del producto.

En el planteamiento clásico, los precios indican la (derivan de la) dificultad relativa de producción de las diversas mercancías. El punto de partida para su determinación, para todos los economistas clásicos, viene constituido por los costes físicos de producción. El problema del valor consiste justamente en encontrar un mecanismo analítico que permita pasar de la magnitud pluridimensional de los costes físicos a la magnitud unidimensional del valor.

Aquí no sirve recordar las diversas etapas de esta investigación. Indiquemos solo los aspectos principales. La dificultad procede de dos circunstancias: la primera, para determinar el precio de una mercancía, es necesario conocer su coste de producción, pero este, a su vez, depende de los precios de sus medios de producción que, a su vez, son producidos; se tiene así un círculo lógico vicioso; la segunda, la determinación de los precios debe respetar la condición de uniformidad del tipo de beneficio en los diversos sectores, como consecuencia del supuesto de libre competencia, común entre los economistas clásicos.

Durante un largo período de tiempo, la primera dificultad se resolvió con la denominada «teoría del valor-trabajo», reduciendo el valor de los medios de producción a la cantidad de trabajo directa e indirectamente necesaria para producirlos. Sin embargo, esta solución no es rigurosa, porque lleva a violar la condición de uniformidad del tipo de beneficio, cada vez que las diversas mercancías son producidas con distintas proporciones entre capital fijo y circulante, distinta duración del capital fijo y distinta duración del período de producción. David Ricardo es muy consciente de este problema, hasta el punto de considerar aproximativa y provisional la solución basada en la teoría del valor-trabajo.[8] Solo a principios del siglo xx autores como Bortkiewicz y Dmitriev encaminan la investigación en la dirección de una determinación simultánea de todo el sistema de precios y del tipo de beneficio.

Aparentemente, se trata de la misma dirección que, como veremos más adelante, siguió la teoría del equilibrio económico general inicialmente propuesta por Walras; en realidad, esta última parte de un planteamiento

8 Cfr. Ricardo ([1817] 1951-1955, vol. 1, pp. 30-43 [cap. 1, seccs. 4-5]).

distinto, el planteamiento subjetivo de la escasez y de las necesidades, y comporta la determinación simultánea de los precios y de las cantidades producidas y demandadas (que, en equilibrio, deben ser iguales entre sí).

Dentro del planteamiento clásico, la solución llega finalmente con Sraffa (1960), que —como veremos mejor más adelante, en el capítulo 5— aísla el problema de la determinación de los precios (y de su interrelación con las variables distributivas, salario y tipo de beneficio) de los de la explicación de los niveles de producción y de ocupación, de la distribución de la renta y de la tecnología. Los precios y una de las variables distributivas se determinan conjuntamente, suponiendo dada la otra variable distributiva y la tecnología (lo que, en ausencia de hipótesis sobre rendimientos, significa suponer como dados también los niveles de producción). Con todo eso, durante todo el recorrido de la economía clásica —desde la segunda mitad del siglo XVII hasta la segunda mitad del siglo XIX, de Petty a Marx y a sus discípulos más inmediatos—, el problema del valor constituye un grave problema sin resolver.

En el planteamiento de los economistas clásicos, el problema del valor se considera central, pero en cuanto instrumento para afrontar el verdadero objetivo del análisis, que es el estudio del desarrollo de los diversos países (la «riqueza de las naciones», en la terminología smithiana) y de la distribución de renta, riqueza y poder entre las principales clases sociales: terratenientes, capitalistas y trabajadores.[9] Para ambos aspectos (crecimiento de la riqueza derivado del progreso técnico, formación de clases y sectores sociales diversos), la división del trabajo asume una importancia fundamental.

Para el primer aspecto —la riqueza de las naciones—, la división del trabajo favorece el progreso tecnológico, por medio de diversos mecanismos de tipo dinámico, que van de las reducciones del coste unitario de producción conseguibles por diversos motivos cuando aumenta la cantidad producida (los denominados «rendimientos crecientes de escala») al tiempo que (como subraya Babbage, 1832) la subdivisión del proceso de

9 Excepto Marx, para quien —como veremos mejor más adelante— la teoría del valor-trabajo tiene un papel directo tanto para la interpretación del carácter fetichista de la producción capitalista como para la demostración de la explotación de los trabajadores.

trabajo favorece las innovaciones. El progreso de la división del trabajo se considera el principal factor del crecimiento del producto per cápita y, por tanto, de la riqueza de las naciones.[10]

Para el segundo aspecto, la división del trabajo hace que sea inevitable reconocer la existencia de una multiplicidad de mercancías, de sectores y de actividades laborales. De aquí la representación del proceso productivo como flujo circular de producción, cambio y distribución (desarrollada analíticamente hacia la mitad del siglo XVIII en el famoso *Tableau économique,* 1758-1759, de François Quesnay, 1694-1774). Al término de cada proceso productivo, cada sector (y cada unidad productiva) cede su propio producto, salvo la parte necesaria para la producción del período siguiente, obteniendo así el dinero para adquirir en el mercado los medios de producción que sirven para continuar produciendo los medios de subsistencia para los trabajadores empleados. La parte de los ingresos que adelantan una vez pagados los gastos de producción constituye el beneficio del capitalista (o la renta para el terrateniente).

En el planteamiento clásico, el mercado se concibe como una red de flujos repetitivos que, período tras período, permiten a los diversos sectores ceder a otros sectores su producto y obtener a cambio los medios de producción y de subsistencia necesarios para continuar el proceso productivo. Por tanto, el mercado no se concibe como el punto de encuentro entre demanda y oferta (un punto específico en el tiempo y en el espacio, como la feria medieval o como la Bolsa de valores), como sucede, en cambio, en la concepción marginalista. Así, para los economistas clásicos, los precios naturales, es decir, los precios teóricos, son los que garantizan la satisfacción de dos condiciones: la primera, productos suficientes para renovar, período tras período, las adquisiciones de medios de producción y el pago de los salarios a los trabajadores; la segunda, un tipo de beneficio igual para todos los sectores (en la hipótesis de libre competencia; en el caso más general, en el que existen barreras de entrada, se pueden obtener tipos de beneficio superiores al de competencia).

---

10 Los conceptos de contabilidad nacional, como el de renta o producto per cápita, pasan a ser de uso común solo en época relativamente reciente; sin embargo, su utilización para ilustrar a los lectores de hoy sobre el pensamiento de los economistas clásicos no distorsiona la interpretación.

Los precios naturales tienen así un doble carácter: por una parte, los precios son determinados por la teoría; esta aísla los factores principales, es decir, aquellos que operan de modo sistemático (la dificultad relativa de producción de las diversas mercancías y la influencia de las variables distributivas), de los actores contingentes y ocasionales que influyen sobre los precios corrientes (los que los economistas clásicos llaman «precios de mercado»); por otra parte, son los precios que garantizan la continua reproducción, período tras período, de la economía basada en la división del trabajo, en tanto que cada sector puede (en cuanto recupera los costes) y le conviene (en cuanto ofrece una rentabilidad igual a la de los otros sectores) emprender un nuevo ciclo productivo. En el primer sentido, los precios naturales tienen un carácter interpretativo (son la mejor manera de explicar lo que sucede en una economía capitalista, únicamente sobre la base de datos objetivos como la tecnología y la distribución de la renta). En el segundo sentido, tienen un carácter normativo, en cuanto indican las condiciones que deben satisfacerse, al menos por lo que se refiere a las relaciones de cambio, para garantizar el funcionamiento regular del sistema económico.

Al menos a partir de Smith, para los clásicos, el concepto de riqueza de las naciones expresa el grado de desarrollo de la economía y corresponde a lo que hoy entendemos como renta per cápita. En el análisis de Smith, depende de la productividad del trabajo y de la proporción de trabajadores productivos sobre el total de la población; a su vez, la productividad del trabajo —que de las dos es, con mucho, la variable más importante— está correlacionada con la dinámica de la división del trabajo que, por tanto, constituye un elemento central para el planteamiento clásico. Aquí recordamos solo, al respecto, que Smith examina tanto las implicaciones positivas a las que se ha aludido más arriba (aumento de productividad) como a las negativas (empobrecimiento de la calidad del trabajo y lo que, después, se calificará de alienación); además, varios autores, en particular Charles Babbage y Karl Marx, relacionan la división del trabajo con el proceso de mecanización y con la evolución de la estructura social.

La proporción de trabajadores ocupados sobre el total de la población está relacionada con la acumulación. En efecto, en la fase inicial de desarrollo capitalista, el núcleo moderno de la economía se expansiona, mien-

tras que se contrae el conjunto de las actividades tradicionales; se tiene, por tanto, un flujo de trabajadores que se desplaza de los sectores tradicionales a los modernos. La expansión del núcleo moderno de la economía (la industria manufacturera caracterizada, en creciente medida, por la utilización de las máquinas) halla un límite en la acumulación de capital más que en la disponibilidad de trabajadores, que se toman fácilmente de los sectores tradicionales en declive, o en la expansión de la demanda, favorecida por la reducción de los precios de los bienes manufacturados que sustituyen a los productos del sector tradicional.

La denominada ley de Say, según la cual la producción crea su propia demanda, se interpreta de modo empírico por Smith y otros, en el sentido de que los progresos de la productividad se ven acompañados, a lo largo del tiempo (y, con referencia al largo plazo, Smith apunta una comparación secular), por un aumento de la producción y no por una disminución de la ocupación. Ricardo, en cambio, interpreta la ley de Say de modo rígido, como imposibilidad de crisis generales de sobreproducción. De esta manera, Ricardo puede relacionar la distribución de la renta con el crecimiento, suponiendo por hipótesis que los beneficios se inviertan en su totalidad, mientras que las rentas se destinan a consumos de lujo y los salarios a los consumos necesarios: bajo hipótesis adecuadas, el tipo de beneficio y la tasa de crecimiento de la economía coinciden.

En síntesis, las principales características de la escuela clásica, que serán sustituidas por otras con la revolución marginalista que tuvo lugar en las últimas décadas del siglo XIX, son las siguientes: concepto de excedente; concepción del funcionamiento de la economía como flujo circular de producción, distribución, cambio, consumo y acumulación; concepción del mercado como red de intercambios repetitivos; importancia central atribuida a la división del trabajo y a su evolución en el tiempo (progreso técnico) al desplegar la riqueza de las naciones; teoría de la distribución basada en la contraposición de las principales clases sociales definidas sobre la base de su papel en la producción (capitalistas, trabajadores y terratenientes); teoría objetiva del valor ligada a la dificultad de producción y a las condiciones de reproducción en el tiempo del flujo de producción; crecimiento ligado a la acumulación y, por tanto, a la distribución de la renta (beneficios).

2.3. Interés personal y cálculo felicífico: Smith versus Bentham

Consideramos ahora un aspecto importante del planteamiento clásico, relativo a las motivaciones del obrar humano, a menudo relegado a un segundo plano por quienes concentran la atención en la teoría del valor. Se trata de un aspecto desarrollado en particular por Adam Smith, en el ámbito de la tradición de la Ilustración escocesa. En síntesis, según Smith, el sujeto se mueve por un conjunto complejo de pasiones e intereses, entre los cuales domina el interés personal. Esta concepción es sustancialmente distinta a la marginalista del *homo œconomicus* racional, concentrado en la maximización de la propia utilidad, dado el vínculo de los recursos de los que dispone que, en diversos aspectos, se vuelve a relacionar, más bien, con el cálculo felicífico de Bentham, de quien hablaremos dentro de poco.

En *La riqueza de las naciones* (1776), Smith se contrapone a su maestro Hutcheson, sosteniendo que el hombre no se mueve por la benevolencia hacia su prójimo, sino por el propio interés personal. Algunos comentadores, a principios del siglo xx, han visto en esta tesis una contradicción con la *Teoría de los sentimientos morales* (1759), en la que Smith sostenía una «moral de la simpatía», en el sentido etimológico del término, que procede del griego «sentir juntos»: es decir, en el sentido de que los hombres se sienten impulsados por el deseo de ser bienquistos por los demás.

En realidad, ni Smith ni sus contemporáneos, embebidos de la cultura ilustrada, veían un contraste entre las dos motivaciones del obrar humano. En efecto, era totalmente común en la época considerar al ser humano como movido por un conjunto complejo de motivaciones, sintéticamente indicadas como pasiones (arracionales, como el sentimiento del amor, los afectos, el orgullo o la envidia) e intereses (racionales, como sucede en todos los casos en los que se persiguen objetivos materiales —ganancia, seguridad personal o acumulación de riquezas— de modo coherente). El filósofo que estudia estas motivaciones y que, al mismo tiempo, desarrolla una teoría ética (es decir, que estudia cómo van las cosas y cómo debieran ir) subraya, dentro de este conjunto complejo, algunos caracteres dominantes. Así, el interés personal del que habla Smith no debe entenderse en sentido absoluto, como egoísmo sin condiciones, sino como motivación dominante pero condicionada por un freno potente, precisamente la moral de la

simpatía, esto es, el deseo de obtener la aprobación de los demás (o, dicho de un modo más preciso, en una formulación que Smith desarrolla en su libro de 1759 y que, en distintos aspectos, anticipa la ética de Kant, de obtener la aprobación de un árbitro invisible, nuestra conciencia, que valora nuestras acciones teniendo en cuenta las informaciones de las que disponemos).

Una concepción unidimensional del ser humano, que procede del sensualismo del siglo XVII (del que es ejemplo el *De homine* de Hobbes, 1658), la propuso en cambio Jeremy Bentham (1748-1832) con su cálculo felicífico. Consiste en la valoración cuantitativa y en la suma algebraica de los placeres y de las penas que derivan de toda acción o conjunto de acciones (donde, obviamente, los placeres tienen signo positivo y las penas tienen signo negativo). Bueno es lo que da como resultado de esta suma algebraica una magnitud felicífica positiva y, por lo tanto, aumenta la cantidad de felicidad de la sociedad; malo es lo que da como resultado una magnitud felicífica negativa y, por tanto, disminuye la cantidad de felicidad social.

Para Bentham, el cálculo felicífico está encaminado a valorar el impacto social de las elecciones individuales y, sobre todo, de las elecciones de política de gobierno, sobre las que el filósofo londinense concentra la atención en sus intentos de diseñar un código penal racional o una prisión ideal. Bentham pretende sustituir la moral deontológica tradicional, en la que los criterios de juicio ético provienen de la autoridad (en particular, de la autoridad religiosa) o de la tradición, por una moral consecuencial, en la que el juicio ético depende de las consecuencias de las acciones, valoradas por medio del cálculo felicífico.

Como veremos mejor en el § 14.2, aun compartiendo la ética consecuencial de Bentham, John Stuart Mill (1806-1873), en su ensayo *Utilitarismo* de 1861, critica la concepción unidimensional del cálculo felicífico, sosteniendo la existencia de diferencias cualitativas entre los diversos tipos de placeres y de penas, las cuales no pueden reducirse a diferencias cuantitativas. Además, Mill separa netamente el problema ético, en el que se toman en consideración las consecuencias de las acciones, aunque no sea posible hacerlo de modo unívoco, y el problema de las elecciones del consumidor, que considera ligadas, en general, a los hábitos y costumbres sociales: una tesis, esta última, sustancialmente compartida por toda la tradición clásica.

2.4. Marx

El marxismo tiene una importancia muy grande en la vida política y en el debate filosófico y social del siglo xx, pero, en el plano de la teoría económica, puede considerarse una versión modificada y, en diversos aspectos, ampliada del planteamiento clásico. Después de la caída del Muro de Berlín (1989) pierde, por lo menos en Occidente, gran parte de su peso político y cultural, acelerando una tendencia que ya se había iniciado con el ascenso del neoliberalismo.[11]

Karl Marx (1818-1883) toma en particular la estructura analítica de Ricardo: concepto de excedente; desarrollo económico vinculado a la división del trabajo (mecanización) y a la acumulación; subdivisión de la sociedad en las clases de los capitalistas, trabajadores y terratenientes; teoría del valor-trabajo para la explicación de las relaciones de intercambio. Aquí no consideramos las teorías políticas y la filosofía de Marx, en las que las diferencias respecto al planteamiento clásico son, en cambio, relevantes.

La teoría del valor-trabajo se amplía después a una teoría de la explotación (y, a consecuencia de ello, el concepto de excedente se transforma en el de plusvalía), con la distinción entre trabajo (actividad laboral) y fuerza de trabajo (la persona concreta del trabajador). Al igual que para toda mercancía, el valor de esta última viene dado por su coste de reproducción: en este caso, por el coste de los medios de subsistencia necesarios para mantener en vida al trabajador (y asegurar su descendencia). Si, recurriendo a la teoría del valor-trabajo, expresamos los medios de subsistencia en términos del trabajo necesario para producirlos, y si este último resulta inferior a la cantidad de trabajo normalmente prestado por el trabajador, tenemos un plustrabajo; por ejemplo, si se necesitan ocho horas de trabajo para producir los medios de subsistencia cotidianos y si el horario de trabajo es de 10 horas diarias, tenemos una plusvalía de dos horas. Los intentos de resolver el problema, transformando los valores-trabajo en precios de producción, no tienen éxito, como ya subrayaron varios críticos a finales del siglo xix. El debate sobre

11 La excepción de China es, en realidad, más aparente que real, dado que la referencia de las autoridades chinas al marxismo es más bien nominalista.

este punto continuó activo también en la segunda posguerra, como veremos en el § 12.6.

Otro aspecto de la teoría de Marx que tiene cierto relieve en el debate económico reciente está relacionado con la distribución de la renta. Con relación a ella, Marx concentra la atención en el conflicto entre trabajadores y capitalistas, relegando a un segundo plano a los terratenientes. En este contexto, desarrolla el concepto de ejército industrial de reserva que, junto a los parados, incluye a los trabajadores del sector atrasado de la economía, dispuestos a trasladarse lo antes posible al moderno sector capitalista en expansión. El aumento y la disminución del ejército industrial de reserva explican la evolución alternada de salarios y beneficios. Como veremos, en la concepción macroeconómica moderna con la «curva de Phillips», este papel se le atribuye al paro. Sin embargo, en el ámbito del planteamiento marginalista, el paro se considera como un indicador de la presión de la oferta sobre la demanda en el mercado de trabajo, mientras que, en la teoría de Marx, el ejército industrial de reserva es, más bien, un indicador de la fuerza contractual relativa de las dos clases sociales, y es esta (que depende también de las vicisitudes políticas y de las normas jurídicas) la que determina el comportamiento de la distribución de la renta. De esta manera, la teoría de la distribución de Marx se relaciona con una teoría del ciclo económico; lo que puede explicarse es la evolución de las variables distributivas, mientras que su nivel, en un determinado momento del tiempo, no se considera como resultado del equilibrio entre demanda y oferta.

En relación con nuestros fines, tienen un menor interés aquellos aspectos de la concepción económica de Marx que se refieren más de cerca a sus ideas políticas, en particular la inevitabilidad del hundimiento del capitalismo y de la transición a una sociedad socialista caracterizada por la propiedad pública de los medios de producción y, más tarde, a una sociedad comunista en la que se realizaría la liberación del hombre del trabajo obligatorio. Se trata de las denominadas «leyes de movimiento del capitalismo»: la creciente concentración industrial (que, de hecho, se realizó por lo menos en las décadas que siguieron a la publicación de los trabajos de Marx), la polarización entre capitalistas y proletarios (contradicha por la creciente importancia de las clases medias), la tendencia a la disminución del tipo de beneficio y el empobrecimiento creciente de los trabajadores (que no tienen en cuenta los efectos del progreso técnico).

Finalmente, en el segundo volumen de *El capital,* Marx desarrolla también una teoría de los esquemas de reproducción simple y ampliada que, en diversos aspectos, se anticipan a las tablas *input-output* de Leontief, al modelo de Harrod y a los esquemas de determinación de los precios de producción utilizados por Sraffa, de los que se hablará más adelante.

2.5. La escuela marginalista

El planteamiento subjetivo ligado al equilibrio entre demanda y oferta (o bien entre recursos disponibles y gustos y deseos de los compradores) no nació de golpe, montado de antemano en la cabeza de Júpiter, con la publicación, entre 1871 y 1873, de las obras de Jevons, Menger y Walras, respectivamente en inglés, alemán y francés. Existe una larga tradición que se remonta a la Antigüedad clásica y a la Edad Media; una tradición que poco a poco se va afinando en el curso del tiempo, con el desarrollo de conceptos como el trabajo entendido como sacrificio (presente ya en la Biblia), el consumo entendido como fuente de utilidad (desde Aristóteles y Tomás de Aquino), la renta intensiva que corresponde no a la extensión del cultivo a tierras sucesivamente menos fértiles, sino a la utilización en un mismo terreno de cantidades progresivamente mayores de medios de producción, capital y trabajo (Turgot, 1766; Von Thünen, 1826-1850), y así sucesivamente.

Por tanto, el planteamiento marginalista puede considerarse como un refinamiento analítico del planteamiento subjetivo, presente desde la Antigüedad clásica. En dicho planteamiento, el valor de los bienes resulta dado por la escasez y la utilidad; el mercado no se concibe como una red de intercambios que permite a los diversos sectores que recuperen los medios de producción con los que emprender un nuevo ciclo productivo, sino como punto de encuentro entre demanda y oferta, como sucede en la feria medieval y más tarde en la Bolsa de valores; salarios, beneficios y rentas se consideran como remuneración de la contribución productiva de los factores de producción (capital, tierra y trabajo); la distribución de la renta se estudia, por tanto, como un caso especial del problema de la determinación de los precios.

Todos estos elementos están presentes en el tiempo y, hacia mediados del siglo XIX, se coordinan en una concepción del funcionamiento de la

economía conscientemente distinta de la clásica, por ejemplo, en autores como Longfield, Rae, Scrope y Senior. También se difunden los intentos de encontrar una mediación entre este planteamiento y el clásico (como hace, por ejemplo, por lo menos en cierta medida, John Stuart Mill). Por lo tanto, todo está preparado para la denominada «revolución marginalista».

Entre 1871 y 1874, como se ha señalado, aparecen las obras principales de los cabezas de fila de las tres corrientes en las que es posible subdividir el planteamiento marginalista: los *Principios de economía política* (1871) del fundador reconocido de la escuela austriaca, Carl Menger (1840-1921); la *Teoría de la economía política* (1871) del inglés William Stanley Jevons (1835-1882), y los *Elementos de economía política pura* (1874) de Léon Walras (1834-1910), francés y fundador de la denominada Escuela de Lausana. Las tres corrientes se diferencian en aspectos importantes, que señalaremos más adelante; sin embargo, presentan algunas características de fondo comunes, contrapuestas a las que son propias del planteamiento clásico.

Un primer aspecto común lo constituye el regreso al paradigma preclásico de la escasez y la utilidad. El problema que se afronta es el del equilibrio entre los recursos escasos disponibles y la multiplicidad de necesidades y deseos humanos. Para resolverlo, se recurre a dos elementos: el primero es el individualismo metodológico, es decir, la idea de que el individuo constituye el átomo a partir del cual se construye la teoría; el segundo es la noción analítica de equilibrio entre demanda y oferta; con esta noción, el requisito de igualdad entre las dos variables se sustituye por las más genéricas referencias clásicas al equilibrio entre las dos magnitudes, al que no se le atribuía una función analítica precisa. En otros términos, el análisis se inicia a partir de las decisiones de un *homo œconomicus* racional que, frente a la escasez de los recursos de los que dispone, trata de maximizar la utilidad propia, que se considera una magnitud unidimensional y mesurable. Solo como segundo paso, una vez determinada la solución de equilibrio para el individuo, el análisis toma en consideración las interrelaciones entre distintos individuos, cada uno de los cuales se supone que no viene influido por las preferencias de los demás: un supuesto, este último, bastante restrictivo, en cuanto que niega el carácter social del agente económico.

Respecto al planteamiento clásico del flujo circular de producción y consumo, por tanto, tenemos una visión de la economía como una avenida

unidireccional que va de los recursos escasos a las necesidades y deseos humanos; una construcción individualista respecto a un análisis basado en las clases sociales de los capitalistas, trabajadores y terratenientes; una concepción subjetiva del valor respecto a la objetiva de los clásicos; el recurso sistemático a la condición de equilibrio entre demanda y oferta para resolver el problema analítico de la determinación de precios y valores. Respecto al planteamiento subjetivo preclásico, tenemos dos nuevos conceptos analíticos: la utilidad marginal y la productividad marginal; respectivamente, la utilidad adicional derivada del consumo de una dosis adicional del bien y el incremento de producción derivado de la utilización de una dosis adicional de un factor de producción.

Consideremos ahora las características y los desarrollos principales de cada una de las tres corrientes.

Carl Menger, cabeza de fila de la escuela austriaca, tiene una formación jurídica y una clara desconfianza ante la utilización de las matemáticas en una ciencia social como la economía. Su volumen de 1871 se abre con una larga discusión del concepto de bien y de la naturaleza de las necesidades; bastante más que la determinación del equilibrio económico (referido a cada individuo y solo como suma de los individuos a la sociedad en su conjunto), lo que se considera importante es la identificación y la caracterización de los elementos que concurren a determinarlo. Esto explica, entre otras cosas, la insistencia sobre los límites de las fuerzas que conducen al equilibrio, en particular el problema de los límites del conocimiento, y sobre la exigencia de estudiar el proceso económico en su devenir. El papel principal del mercado consiste, más bien, en proporcionar a los agentes económicos, sobre todo pero no solo por medio de los precios, informaciones sintéticas sobre el cúmulo de elementos que influyen en la demanda y oferta de cada bien. Como se verá más adelante, estos temas serán desarrollados posteriormente por Von Mises y Hayek, y constituirán los elementos caracterizadores de la denominada «nueva escuela austriaca».

Una contribución analítica importante la proporcionó más adelante un alumno de Menger, Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914, 1899). Trata de construir una estructura teórica más fuerte; con tal fin, busca un puente con la teoría del equilibrio económico general desarrollada por la Escuela de Lausana. En su construcción analítica, el tipo de interés se concibe como variable que lleva al equilibrio los dos elementos de la productividad margi-

nal del capital y de la «abstinencia», es decir, la preferencia por la disponibilidad inmediata de los bienes respecto a la disponibilidad futura. Para medir la «cantidad de capital» utilizada en el proceso productivo, Böhm-Bawerk recurre a la noción de período medio de producción: un promedio de todos los intervalos de tiempo durante los cuales son inmovilizadas las horas de trabajo directa e indirectamente prestadas para obtener un producto final dado. Sobre esta teoría y sobre sus límites volveremos más adelante en diversas ocasiones, dado el papel que ella desempeña en la teoría de Hayek, en su debate con Sraffa y en el debate sobre la teoría del valor.

La segunda corriente de la revolución marginalista es la del inglés Jevons: licenciado en Ciencias, buen conocedor de las matemáticas, toma como punto de partida el utilitarismo de Bentham y, por tanto, la mensurabilidad unidimensional de los placeres y de las penas. Pero Jevons no está interesado en las comparaciones interpersonales, sino en esclarecer la manera en que un *homo œconomicus* racional satisface sus elecciones.

Para obviar las críticas de Mill a las que se ha aludido más arriba, Jevons supone que la utilidad es una relación abstracta entre objeto y persona, no una propiedad intrínseca del objeto; para él (1871, pp. 92-93), «el cálculo de la utilidad se orienta a garantizar la satisfacción de las necesidades ordinarias del hombre con el mínimo coste de trabajo». La motivación del obrar humano asume, de este modo, un significado distinto del que tenía en Smith: ya no es el interés personal, sino el puro y simple egoísmo material el que domina la racionalidad del *homo œconomicus* marginalista.

El arquetipo que Jevons elige es Robinson Crusoe, quien, en su isla, debe establecer cuánto tiempo dedica al ocio o al reposo, cuánto al trabajo y cuánto a cada una de las distintas actividades que le permiten obtener los diversos bienes de consumo (caza o pesca, por ejemplo) o bienes de capital que aumenten la eficacia de su trabajo (instrumentos, recintos para la cría de las cabras y así sucesivamente). La solución del problema se basa en el uso del cálculo diferencial, además de en las hipótesis de satisfacción decreciente para cada tipo de consumo, de sacrificio creciente para el trabajo y de rendimiento decreciente para cada tipo de actividad. En equilibrio, la desutilidad marginal del trabajo debe ser igual (obviamente, con signo opuesto) a la utilidad marginal de cada bien de consumo (que Jevons llama «grado final de utilidad»); por ejemplo, al repartir su tiempo entre caza, pesca y reposo, Robinson Crusoe actuará de manera que la última fracción

de tiempo (los últimos 10 minutos) dedicada a cada una de las tres actividades tenga la misma utilidad. También el valor de los bienes de capital viene determinado con una valoración en perspectiva, sobre la base de su productividad marginal (esto es, al aumento de producción que hacen posible) y a la utilidad marginal de las dosis adicionales de bienes que permiten obtener. La economía, en su conjunto, no es objeto directo de análisis; el comportamiento colectivo se obtiene como resultado de la agregación (suma) de los comportamientos individuales, considerados independientes, con un supuesto bastante discutible pero que seguirá representando un eje también en los sucesivos desarrollos del planteamiento marginalista.

La tercera corriente de la revolución marginalista es la de la Escuela de Lausana, o del equilibrio económico general, fundada por Walras. Esta corriente se mantuvo sustancialmente ajena a la cultura anglosajona hasta la segunda posguerra (aparte de la versión «austriaca» que Hayek llevó a Londres a principios de los años treinta del siglo xx, y de algunos trabajos de Hicks, en particular *Value and Capital,* 1939), pero, como veremos, se convertirá en sinónimo de teoría rigurosa en el debate económico contemporáneo. Walras toma de la mecánica física la noción de equilibrio entre fuerzas; el equilibrio para el sistema económico en su conjunto se determina por medio de la solución de un conjunto de ecuaciones, que se va complicando a medida que se pasa de un sistema de intercambio puro a un sistema de intercambio y producción, hasta un sistema que incluye también la acumulación y, finalmente, el dinero. Para el modelo de intercambio puro, al cual nos limitamos aquí, los datos del problema vienen constituidos por el número de las mercancías y de los sujetos económicos, de sus preferencias y de la dotación, para cada uno de ellos, de las diversas mercancías. Las preferencias se expresan mediante funciones individuales de demanda para los distintos bienes, que Walras deduce de las funciones de utilidad. Así pues, para cada individuo, se tiene una condición de equilibrio, que asegura la igualdad entre el valor de los bienes que él demanda en total y los recursos de los que dispone. El conjunto de las ecuaciones determina los valores de equilibrio para los precios y las cantidades intercambiadas de los distintos bienes. Según Walras, un proceso de ajuste *(tâtonnement)* permite llegar a la solución de equilibrio: este es, para él, un asunto decisivo, cuyo abandono privaría de significado a toda su construcción teórica; con todo, sus intentos de demostrarlo no soportan la prueba de los desarrollos teóricos sucesivos.

El sucesor de Walras en la cátedra de Lausana, Vilfredo Pareto (1848-1923), ingeniero de formación, desarrolla la sistematización matemática de la teoría del equilibrio económico general, siguiendo la pauta de los textos de mecánica racional. En lugar de la noción de utilidad cardinal (medible), propone la noción de ofelimidad: una concepción ordinal que debiera permitir un alejamiento de la tradición filosófica del utilitarismo. Además, propone el concepto conocido como «óptimo paretiano» —una situación que no puede modificarse para mejorar la posición de un sujeto económico sin empeorar, al mismo tiempo, la posición de, por lo menos, otro sujeto— y demuestra que el equilibrio competitivo corresponde a una situación de óptimo definido de ese modo. Sin embargo, no logra demostrar la existencia y unicidad del equilibrio competitivo y, por tanto, de tal posición de óptimo. Es posible que, a causa del creciente conocimiento de los límites de la teoría económica pura, tanto más evidentes cuanto más rigurosa va siendo, llega a un impulso decisivo para el desplazamiento de los intereses de Pareto hacia la sociología en la última fase de su actividad de investigación (el *Tratado de sociología general* de Pareto es de 1916).

Tal vez puede considerarse una cuarta corriente del planteamiento marginalista, aunque llegue con veinte años de retraso respecto a las otras tres, la de Alfred Marshall (1842-1924), cuyos *Principles of Economics* (1890) dominan, por largo tiempo, la enseñanza, tanto directa como modelo para otros libros de texto. Intenta construir un planteamiento sincrético: de los fundadores del marginalismo y de sus precursores, se toma la teoría subjetiva del valor y la noción de equilibrio entre demanda y oferta; de los clásicos, en particular de John Stuart Mill, se toma la atención por la producción con la distinción entre costes crecientes, constantes y decrecientes.[12] Sobre estas bases, Marshall propone modelos de equilibrio para la empresa y para la industria, a corto y largo plazo. Traducidos (por Viner y Pigou) en el esquema de las curvas en forma de U de los costes medios y

12 La expresión «economía neoclásica» fue atribuida originariamente (por Veblen) a Marshall, precisamente por su planteamiento sincrético; posteriormente, ha sido utilizada (por ejemplo, por Hicks y Stigler) para referirse a la teoría marginalista en general; Samuelson habla de «síntesis neoclásica» como objeto de su libro de texto (Samuelson, 1948a) a partir de la tercera edición de 1955. Cfr. Aspromourgos (1986). Aquí utilizaremos la expresión para la macroeconomía de Hicks-Modigliani-Samuelson (ilustrada en el capítulo 7).

marginales, estos esquemas analíticos, hasta hoy dominantes en los manuales elementales de microeconomía, se utilizan extensamente, a pesar de sus límites, para la aplicación de la teoría económica al análisis de problemas concretos de economía industrial. De cultura marshalliana está penetrada, conscientemente o no, la teoría económica de la segunda posguerra, especialmente en los campos de aplicación de la teoría pura del valor. Marshall domina la cultura económica inglesa a través de sus alumnos y de los libros de texto, pero también a través de la British Economic Association y del *Economic Journal,* ambos fundados en 1890.

Otras dos características del pensamiento de Marshall ejercen una fuerte influencia en la cultura económica posterior: el método de las cadenas causales cortas que, como veremos en el próximo capítulo, fue tomado y modificado por Keynes y el intento de incorporar, en el análisis económico, sugerencias de evolucionismo darwiniano, que fueron tomados de nuevo en la corriente evolucionista de la que se hablará en el § 13.5.

El método de las cadenas causales cortas corresponde al rechazo, por parte de Marshall, del equilibrio económico general (del que el propio Marshall proporciona una —para la época— adecuada presentación en un apéndice de los *Principios*). En efecto, esto último puede resultar peligrosamente desorientador ante la complejidad del mundo real, del que aísla para el análisis solo algunos aspectos económicos. Por tanto, prefiere el método de los equilibrios parciales, esto es, la determinación del equilibrio —a corto y largo plazo, para la empresa y para la industria— considerando demanda y oferta de cada bien independientes de cuanto sucede simultáneamente en los demás mercados, relativos a los otros bienes.

Marshall utiliza después una concepción evolucionista de la empresa, a partir de la quinta edición de los *Principios* (de 1905), para desarrollar la noción de ciclo vital de la empresa. Esta noción se utiliza para resolver (o, mejor, para obviar, como veremos en el § 5.3 considerando las críticas de Sraffa) el problema de la compatibilidad entre el supuesto de competencia perfecta y los rendimientos crecientes a escala, bastante importantes en la realidad. La influencia del evolucionismo darwiniano es fuerte en los *Principios,* alineándose con la concepción estática heredada de los fundadores de la teoría marginalista e implícita en la concepción de equilibrio entre demanda y oferta. Así, en la entretejedura de texto y notas, de afirmaciones y cualificaciones, es posible encontrar, en el texto de Marshall,

tanto la concepción desarrollada posteriormente por Pigou y Viner, transmitida en la vulgata de los libros de texto, como los gérmenes de una concepción evolutiva. En esta última, el concepto de equilibrio tiende a asumir signos dinámicos, en un intento de tener en cuenta, sea las irreversibilidades que caracterizan a los movimientos efectivos de las empresas y de la industria a lo largo de las curvas de demanda y de oferta, sea los márgenes de maniobra de los que, de hecho, disponen las empresas aun en competencia. Se trata de un evolucionismo que procede más de Lamarck que de las tesis originarias de Darwin: bajo la influencia del sociólogo Herbert Spencer (1820-1903), Marshall trata de tener en cuenta la hereditariedad de las características adquiridas en vida por un organismo en respuesta-adaptación al ambiente en el que vive. Esta línea de pensamiento, con la concepción de la competencia como proceso de selección de las mejores empresas, ejercita una fuerte influencia sobre una corriente heterodoxa de la investigación económica contemporánea: la evolucionista. La influencia de Marshall en el pensamiento económico posterior es, en cualquier caso, amplia; también sus escritos sobre la teoría cuantitativa del dinero, sobre el ciclo económico con las interacciones entre fenómenos monetarios y reales, sobre los sistemas monetarios, etc., poseen una gran riqueza de sugerencias que vuelven a ser consideradas.

3

LOS PRECURSORES INMEDIATOS

3.1. Introducción

En el capítulo anterior, hemos recordado las dos tradiciones principales de la teoría económica: la de los economistas clásicos y la marginalista. Como ya hemos tenido ocasión de subrayar, las categorías amplias, como las de planteamiento clásico o marginalista, engloban una variedad de posiciones internas, que contribuyen a constituir el trasfondo del debate contemporáneo. Es por ello que conviene considerar brevemente, por lo menos, algunos de los autores que, en la primera mitad del siglo xx, presentan contribuciones originales, aunque vuelven a aparecer, en uno u otro aspecto, elementos importantes de las dos grandes tradiciones: la clásica y la marginalista.

La variedad de posiciones es una característica siempre presente en la reflexión sobre temas económicos; aquí es importante subrayar este hecho, aunque sea en contraposición a los intentos más recientes de referirse, especialmente en la enseñanza, a un «pensamiento único», que no tendría necesidad de comparación con posiciones distintas.

Los autores en los que concentramos la atención en este capítulo son cinco, muy distintos entre sí por formación, intereses de investigación y planteamiento teórico. El sueco Wicksell es un teórico penetrante, que

reconoce los problemas de teoría del valor que se encontrarán en el centro de un encarnizado debate más de medio siglo después y pone en marcha una importante corriente de investigación sobre la teoría del ciclo económico, basada en la influencia ejercida por los factores monetarios sobre los reales. El americano Veblen, figura carismática y anticonformista, es considerado el padre fundador del institucionalismo. El alemán Weber, además de ser el fundador de la sociología moderna, propone soluciones originales relativas al método de las ciencias sociales, en particular por cuanto se refiere a la contraposición entre subjetivismo y objetivismo, entre los apriorismos de la teoría abstracta y el empirismo historicista; también es conocido por sus contribuciones sobre el origen y la estructura de la sociedad capitalista. El austriaco Schumpeter elabora su teoría del desarrollo basándose en una contraposición dialéctica entre análisis estático del equilibrio y análisis dinámico del cambio. Finalmente, el inglés Keynes encuentra la manera de introducir, con pleno derecho en el análisis económico, la incertidumbre que caracteriza a las acciones humanas, con una consiguiente y profunda revisión del papel del dinero y de las finanzas en la teoría de la ocupación.[1]

Obviamente, otros diversos autores suministran contribuciones importantes, a las que nos referiremos cuando sea oportuno en los capítulos siguientes. Un problema ulterior se refiere a la división entre precursores inmediatos y protagonistas de pleno derecho del período en el que concentramos la atención en este volumen. En efecto, solo quince años separan el nacimiento de los más jóvenes entre los «precursores» del de los dos autores —Hayek y Sraffa—, que consideraremos en los dos capítulos siguientes. Sin embargo, tanto en el caso de Schumpeter como en el de Keynes, su vida concluye poco después de terminada la Segunda Guerra Mundial, mientras que tanto Hayek como Sraffa realizan contribuciones importantes antes y después de la guerra. Todas las líneas de demarcación tienen sus límites: es preciso utilizarlas para obtener una estructura expositiva razonablemente clara, pero sin atribuirles excesiva importancia.

---

1 También en este caso, para un tratamiento más amplio, se remite a Roncaglia (2001), de donde se han tomado materiales para las páginas que siguen.

3.2. Wicksell y la escuela sueca

A diferencia de lo que sucede para la mayoría de los economistas, en el caso del sueco Knut Wicksell (1851-1926), la enseñanza y la reflexión en el campo de la teoría económica pura siguen a una fase de viva actividad como polemista neomalthusiano, conferenciante y periodista. La fama de Wicksell entre sus contemporáneos procede, sobre todo, de su papel de opositor radical de la moral dominante, de sus repetidas provocaciones respecto a las opiniones tradicionales sobre familia, religión, patria y autoridad estatal: provocaciones que obstaculizan la marcha de su carrera académica, que le procuran una hostilidad extendida y que lo llevan también —ya cincuentón, y profesor— a un período de cárcel por ofensas a la religión.[2]

Sus intereses por las cuestiones económicas tienen que ver durante una larga fase, sobre todo, con el problema de la población. Wicksell es un neomalthusiano apasionado, partidario del control de la natalidad, que a las lecturas sobre el tema añade una intensa actividad de propagandista. Los estudios de teoría económica son inicialmente una actividad colateral, afrontados seriamente cuando, en 1887, un Wicksell de treinta y seis años obtiene una bolsa de estudios en el extranjero. Así puede estudiar en Londres, Estrasburgo y Berlín, y frecuentar las clases de Menger en Viena. Hasta 1899, no logra obtener un encargo provisional de profesor en Lund, superando con esfuerzo la hostilidad del ambiente académico conservador. Solo en 1905 se convierte en profesor de pleno derecho, después de ásperas controversias. Muere en Estocolmo en 1926.

Entre sus escritos de teoría económica, recordamos los ensayos sobre *Valor, capital y renta* de 1893 y sobre *Interés y precios* de 1898, un artículo sobre *La productividad marginal como base para la teoría de la distribución* de 1900 y dos volúmenes de *Lecciones de economía política* (vol. 1, *Teoría,*

---

2 Estos aspectos de su vida dominan la fascinante biografía escrita por Gårdlung (1956). Wicksell constituye una demostración rotunda de la falsedad de la tesis, típica de la tradición marxista, de una contraposición entre un pensamiento clásico políticamente progresista y un pensamiento marginalista políticamente conservador. En cualquier caso, no se trata de una excepción: baste recordar el reformismo social de Walras, partidario de la nacionalización de la tierra, y de los fabianos ingleses.

de 1901, y vol. 2, *Dinero,* de 1906, traducidos al inglés en 1934-1935). La edición inglesa de las *Lecciones,* editada por Lionel Robbins, reúne también los principales artículos del mismo período, como una crítica de 1919 a las teorías de Cassel[3] y un trabajo de teoría del capital de 1923. Otras contribuciones importantes del economista sueco que, sin embargo, no consideramos aquí se refieren a la teoría de la Hacienda pública.

Las principales contribuciones de Wicksell a la teoría económica son dos. En primer lugar, en el ensayo de 1893 sobre *Valor, capital y renta,* Wicksell desarrolla una teoría marginalista de la distribución de la renta entre capital, tierra y trabajo, basada en las respectivas productividades marginales. En este trabajo, y en el primer volumen de las *Lecciones,* Wicksell utiliza la teoría del período medio de producción, desarrollada por Böhm-Bawerk, a la que ya hemos aludido en el capítulo anterior. Sin embargo, después de haberla aceptado en un principio, se aleja de ella intentando desarrollarla de un modo que tenga en cuenta la heterogeneidad de los medios de producción. En esencia, Wicksell oscila entre un concepto agregado de capital y un concepto no agregado, que adopta cuando identifica el capital con la entera estructura temporal de los flujos de trabajo directo e indirecto necesarios para obtener un producto dado.[4]

---

3 Gustav Cassel (1866-1945), profesor en Estocolmo, típico barón académico, adversario de Wicksell y progresivamente cada vez más conservador, es conocido sobre todo por su versión simplificada de la teoría walrasiana, la *Teoría de la economía social,* publicada en alemán en 1918 y en inglés en 1923. Es, por medio de este trabajo, que se difundieron las ideas walrasianas en la cultura alemana y anglosajona (la traducción del texto de Walras al cuidado de Jaffè, *Elements of Pure Economics,* no apareció hasta 1954). Cassel es conocido también por sus contribuciones a la teoría de la economía internacional, como la teoría de la PPP *(purchasing power parity),* según la cual, en presencia de libre circulación internacional de las mercancías, los tipos de cambio se fijan a un nivel que garantiza la paridad del poder adquisitivo en los diversos países, dado el nivel de los precios interiores (es decir, que, por 10 dólares, se adquiere la misma cantidad de bienes en Italia, Alemania, Francia o cualquier otro país: si esto no fuese así, se produciría un flujo de bienes de los países con precios más bajos a los países con precios más altos, y los consiguientes desequilibrios de la balanza comercial provocarían el reajuste de los tipos de cambio). Esta teoría ha sido objeto de amplias discusiones en el plano teórico y no ha soportado los numerosos análisis empíricos sobre el tema que, en cambio, parecen confirmar la tesis, típicamente keynesiana, según la cual los flujos financieros dominan a los flujos comerciales en la determinación de los tipos de cambio, generando desequilibrios no transitorios respecto a las paridades de poder adquisitivo.

4 Para una discusión y una crítica de la teoría del capital de Wicksell, cfr. Garegnani (1960, pp. 123-185).

En segundo lugar, en el ámbito de la teoría monetaria expuesta en el ensayo de 1898 y reelaborada en el segundo volumen de las *Lecciones,* desarrolla una distinción entre tipo de interés monetario y tipo de interés natural. Este último viene determinado por las variables «reales» que contribuyen a determinar el equilibrio del sistema económico; resulta, por tanto, igual a la productividad marginal del «capital», como indica la teoría marginalista de la distribución. Viceversa, el tipo de interés monetario viene determinado en los mercados monetarios, con una cierta autonomía respecto al tipo natural.

La relación entre tipo de interés monetario y natural se utiliza después para explicar las oscilaciones cíclicas de la economía y los impulsos inflacionistas o deflacionistas en el nivel general de precios. Cuando el tipo de interés monetario es inferior al tipo natural, los emprendedores consideran conveniente tomar dinero en préstamo e invertir, determinando con ello una presión inflacionista. Viceversa, cuando el tipo de interés monetario es superior al tipo natural, se desaniman las inversiones y se produce una presión deflacionista.[5] Así se ponen en movimiento procesos acumulativos de desequilibrio, que contribuyen a explicar el ciclo y la inflación.

Esta teoría, que aquí nos limitamos a señalar, se inscribe en una corriente de explicaciones monetarias del ciclo y de la inflación, que intentan conciliar dos elementos realmente inconciliables: por un lado, una teoría marginalista del valor y de la distribución en cuyo ámbito se determinan los valores de equilibrio para precios y distribución; por otro lado, el reconocimiento de un hecho evidente para cualquier economista empírico, o sea, la existencia de desviaciones del equilibrio de pleno empleo y de una influencia de las vicisitudes monetarias en el comportamiento de las variables reales. El planteamiento de Wicksell ha sido retomado y desarrollado por diversos economistas, entre ellos Hayek.

La denominada «escuela sueca» (Erik Lindahl, 1891-1960; Gunnar Myrdal, 1898-1987, premio Nobel en 1974; Bertil Ohlin, 1899-1979)

---

5 En su teoría de estos procesos acumulativos, inflacionista y deflacionista, Wicksell supone que no se produzcan cambios de las técnicas productivas; en consecuencia, no pueden cambiar ni siquiera la distribución de la renta ni los niveles de producción o los precios relativos, y el desequilibrio solo puede traducirse en variaciones de las variables monetarias, es decir, del nivel de precios. Sobre este punto y sobre las ambigüedades de la definición wickselliana del tipo natural de interés, cfr. Donzelli (1988, pp. 67-71).

retoma, a partir de los últimos años veinte, diversos aspectos de la teoría de Wicksell, pero sobre todo propone, en contraposición al análisis de Keynes, el instrumento del análisis por períodos o secuencial, basado en la distinción entre *ex ante* y *ex post* y en la alternancia entre las fases de la producción y del mercado (ya presente en la tradición austriaca, y retomada en Inglaterra por Hicks, 1973).[6]

3.3. Veblen y el institucionalismo

Thorstein Veblen (1857-1929) es considerado como fundador del institucionalismo estadounidense. Hijo de campesinos noruegos inmigrados en Estados Unidos, los estudios lo llevan fuera de su comunidad de origen, pero se inserta solo lentamente, y nunca del todo, en el mundo académico. De cualquier modo, tiene un papel importante, y a pesar de que hoy muchos lo consideren un sociólogo más que un economista, es durante muchos años director del *Journal of Political Economy,* fundado en 1892 y, en su época, la principal revista económica estadounidense (junto con el *Quarterly Journal of Economics,* fundado en 1886), y está entre los promotores de la American Economic Association, y un alumno suyo, Wesley Mitchell, es el fundador del National Bureau of Economic Research.

The Theory of Leisure Class (1899) es el título de su primer libro, que es también el más famoso. Escrito en un lenguaje nada sencillo, con una terminología personal bien estructurada pero difícil de seguir,[7] el libro es todavía hoy un clásico. Siguen otros trabajos, entre ellos *The Theory of*

---

6 Keynes (1973, vol. 14, pp. 184-185; cfr. Kregel, 1976, p. 223) rechaza dicha técnica «a causa de mi incapacidad para establecer una unidad de tiempo definida». En otros términos, el análisis de secuencias presupondría la posibilidad de establecer los límites de los sucesivos períodos de tiempo de modo suficientemente objetivo (por ejemplo, en la alternancia entre semana de trabajo y día final de mercado, como en el modelo marshalliano-hicksiano del mercado de pescado: Marshall, 1890; Hicks, 1939). En realidad, no solo los procesos productivos tienen duración distinta, sino que las propias decisiones de emprendedores y operadores financieros, en el momento en que se revisan las expectativas y se adoptan nuevas decisiones, no pueden encuadrarse en un esquema secuencial definido de modo unívoco.

7 Por ejemplo, como destaca Tsuru (1993, p. 61), Veblen contrapone «la industria» (es decir, «hacer cosas») a «los negocios» (es decir, «ganar dinero»): en el original, *industry (making things)* se contrapone a *business (making money).*

Business Enterprise (1904), en el que señala la importancia de la distinción entre capital industrial y capital financiero, y *The Place of Science in Modern Civilization* (1919).

Sus investigaciones versan sobre las instituciones y los hábitos económicos, con una concepción histórico-evolutiva que procede más de la escuela histórica alemana que de la influencia de Darwin. Es un crítico radical de la sociedad capitalista y, más en general, de un sistema social en el que el principal objetivo de los agentes es sobresalir sobre los demás por medio del «consumo ostensible» (que es posible por una distribución desigual y, al mismo tiempo, contribuye a su perpetuación). Estudia el modo en que los hábitos sociales evolucionan desde las sociedades primitivas hasta las modernas manteniendo, a pesar de los cambios, la estructura social basada en las desigualdades. También estudia el modo en que las instituciones de instrucción, en particular las universidades, contribuyen a la perpetuación de la sociedad de la abundancia.[8]

Para Veblen, el consumidor es guiado principalmente por hábitos y costumbres sociales, no por un cálculo racional de maximización de la utilidad. En casos como el del consumo ostensible, pueden añadirse motivaciones como el deseo de sobresalir sobre los demás o de elevarse socialmente.

Por consumo ostensible *(conspicuous),* Veblen entiende un consumo necesario no para la subsistencia, sino para la diferenciación respecto a los demás. El carácter de inutilidad de dicho consumo es, pues, una característica necesaria para su propia finalidad. El tiempo libre *(leisure)* es una manifestación de consumo ostensible, más bien la originaria de las sociedades primitivas. El poderoso es quien no tiene que mancharse las manos con un trabajo productivo y, a pesar de ello, puede consumir en exceso respecto a sus necesidades. La manifestación de la opulencia es necesaria para la conservación del poder a través de la imposición, bien de un modelo social, bien —dentro de la sociedad— de la posición de la persona que puede permitirse el consumo ostensible. Este último cambia de forma, pero permanece invariable en esencia en las sucesivas épocas de la historia humana. Por lo demás, en esto se manifiesta la subordinación originaria de la mujer;

8 Para una amplia exposición de su vida, de su pensamiento y de su influencia, cfr. Diggins (1999).

en efecto, aun cuando la mujer participa del consumo ostensible, en su caso este se caracteriza por ser consumo vicario, a través del cual el cabeza de familia manifiesta su propia posición de poder.

Como puede verse fácilmente, la construcción teórica de Veblen se contrapone a la marginalista de la soberanía del consumidor, en la que se considera el consumo como satisfacción de las necesidades y deseos del agente económico. No solo la concepción del funcionamiento del sistema económico y social sino la misma instrumentación analítica es distinta: el concepto de equilibrio entre demanda y oferta está por completo ausente, mientras que la investigación económica exige atención por las costumbres sociales y su evolución, por la cultura (en el sentido de mentalidad dominante) y, sobre todo, por las relaciones de poder, que se presentan más vinculadas a la cultura que a la vida política o estrictamente económica.

Los sucesores de Veblen mantienen su planteamiento de método, pero manifiestan una concepción menos frontalmente crítica de la sociedad. En el nacimiento de la American Economic Association (en 1885), desempeña un papel clave Richard Ely (1854-1943), fundador de una escuela institucionalista en la Universidad de Wisconsin. Otra figura de relieve de la Escuela de Wisconsin es John Commons (1862-1945). El institucionalismo estadounidense cobra nuevo vigor en el período inmediatamente anterior a la Segunda Guerra Mundial, debido al flujo de estudiosos austriacos y alemanes a causa del exilio provocado por el nazismo. Tiene este origen, entre otras razones, la New School for Social Research de Nueva York.[9]

El estudio de las instituciones en las que se concreta cada sistema económico y de la estructura social que lo sustenta, con diferencias incluso profundas de un país a otro, se contrapone a la teoría abstracta y al «vicio ricardiano», consistente en aplicarla sin cautela a la interpretación directa de la realidad. Las contribuciones de los institucionalistas se clasifican hoy con frecuencia como externas al campo de la ciencia económica o, a lo sumo, como situadas en un terreno fronterizo entre economía, sociología e historia.

---

9 Tsuru (1993, p. 71) distingue, después del fundador Veblen, una segunda generación de institucionalistas que incluye a Wesley Mitchell, John Commons y John Maurice Clark, y una tercera generación que incluye a Galbraith, Clarence Ayres y Gunnar Myrdal; en este último grupo podemos incluir al propio Tsuru.

De todos modos, son ricas en sugerencias para el análisis económico que, a veces, reaparecen en otras corrientes de investigación heterodoxas.

3.4. Weber: el método, entre teoría e historia

Una buena difusión, en la segunda mitad del siglo XIX, tiene la denominada escuela histórica, activa sobre todo en Alemania y en el continente europeo. Al respecto, es necesario distinguir entre la «vieja» escuela histórica, que florece hacia mediados del siglo XIX (Wilhelm Roscher, 1817-1894; Bruno Hildebrand, 1812-1878; Karl Knies, 1821-1898) y la «nueva» escuela histórica de Gustav von Schmoller (1837-1917), que se desarrolla alrededor de la Verein für Socialpolitik (Asociación para la Política Social) fundada en 1872.

Los exponentes de la vieja escuela histórica sostienen la importancia de la investigación estadística para captar las características de una sociedad en continua transformación y subrayan la naturaleza históricamente relativa de las «leyes económicas». Utilizadas en la teoría económica como si estuviesen dotadas de validez general, estas «leyes», en realidad, no tienen en cuenta la individualidad de cada pueblo y la relación orgánica entre desarrollo económico y evolución de los demás aspectos de la vida social. La nueva escuela histórica radicaliza estas posiciones; en un célebre debate sobre el método *(Methodenstreit),* Schmoller se opone frontalmente a la teoría marginalista (en la versión austriaca de Menger), objetando a la abstracción. En el ámbito de este debate, Max Weber desarrolla una posición autónoma, que tiene una importante y duradera influencia sobre el método y sobre las investigaciones en el campo de las ciencias sociales.

Max Weber (1864-1920), profesor de Economía política, primero en Friburgo y a continuación en Heidelberg, Viena y Múnich, se ocupa, entre otras cosas, también de temas estrictamente económicos.[10] Su obra principal es *Economía y sociedad,* publicada póstumamente en 1922; es también

10 En realidad, es la concepción de la economía la que cambia, desde entonces hasta hoy, llevando la línea de pensamiento actualmente dominante a excluir a pensadores como Veblen y Weber del número de los economistas, hasta en la historia del pensamiento económico.

muy conocido el ensayo *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* (1904-1905), que confluirá a continuación en la colección de estudios sobre la sociología de la religión (1920-1921). El tema común de estos trabajos es la investigación sobre los factores que explican el origen y la consolidación de determinados comportamientos económicos: un tema a caballo entre sociología y economía, hoy comúnmente atribuido al campo de la sociología económica. Los ensayos sobre el método, originalmente publicados entre 1903 y 1917, se han recogido en un volumen publicado póstumamente (Weber, 1922b).

Como se ha señalado, el jefe de filas de la corriente austriaca de la teoría marginalista, Menger, se vio implicado en un agrio debate con el jefe de filas de la nueva escuela histórica alemana: Schmoller. Este último sostiene la imposibilidad de fundamentar «leyes económicas» sobre postulados *a priori* o sobre una base considerada insuficiente de expresiones de regularidad empíricas. De ahí la necesidad de una fase prioritaria de recogida minuciosa, de amplio radio, de datos estadísticos sobre todos los aspectos de la vida económica: justamente la tarea asignada a la Verein. Menger, siguiendo en esto la reacción idealista al positivismo, considera en cambio que los apriorismos de las leyes económicas pueden deducirse de la introspección. Así sucede, por ejemplo, con las normas de comportamiento del agente económico racional, consideradas axiomas, cuyo fundamento de verdad es (debiera ser) evidente para todos. Sobre la base de tales axiomas, se puede fundamentar una ciencia deductiva, mientras que el conocimiento empírico es siempre inevitablemente provisional e incompleto; por ello, aunque útil para la comprensión de la realidad, no puede proporcionar los fundamentos para la construcción de un sistema teórico-deductivo.[11]

Sería simplista considerar la de Weber como una posición intermedia entre estos dos extremos.[12] Se trata, más bien, de una posición original, que rechaza los apriorismos derivados de la introspección psicológica pero que, al propio tiempo, comparte «la exigencia de una interpretación racional

11 Sobre las diversas corrientes de pensamiento de la época y sobre el papel atribuido a la introspección para el conocimiento, cfr. Stuart Hughes (1958).

12 Puede recordarse a este propósito que, en sus ensayos metodológicos, Weber critica el historicismo de Roscher y Knies, quienes consideran el desarrollo económico orgánicamente relacionado con todos los demás aspectos de la vida de cada uno de los pueblos.

del obrar humano» (Rossi, 2007, p. 12) y rechaza el empirismo ateórico de la nueva escuela histórica, como también el supuesto de la sociología positivista de Comte, de la existencia de un orden natural (o leyes naturales) de la sociedad.

Weber toma de la cultura de la época el método de la comprensión *(Verstehen)* que, sin embargo, en su concepción no puede limitarse a la intuición introspectiva, sino que implica una seria confrontación con la realidad, incluida una verificación empírica de sus resultados. Así pues, considera que se pueden identificar fundamentos suficientes para la elaboración de teorías económicas y sociales a partir de la observación de la realidad, lo que permite construir un sistema de «tipos ideales», categorías que se abstraen de la evolución histórica concreta. Estos fundamentos no son, *a priori,* eternos e inmutables, sino que están ligados al contexto histórico y evolucionan junto con él.

De aquí una posición metodológica que reconoce la validez del análisis teórico-deductivo, pero lo modera con el reconocimiento de la importancia de la investigación histórico-empírica y de la atención por las instituciones y su evolución. Además, la ciencia social es objetiva, en cuanto que debe evitar toda contaminación con los juicios de valor: los valores del investigador pueden dirigir la investigación hacia un problema más que hacia otro o hacia la selección de algunos elementos más que hacia otros en la infinita complejidad del mundo real, pero no pueden determinar las respuestas. En fin, las ciencias histórico-sociales no tienen por objeto de estudio leyes generales sino situaciones específicas, dotadas de una individualidad propia; en el ámbito de estas ciencias, la causalidad no debe entenderse como necesidad sino como posibilidad objetiva: la multiplicidad de nexos causales impide explicaciones de tipo determinista.[13]

El debate sobre el método es un buen punto de referencia para aludir a algunos desarrollos que hoy se consideran externos a la economía, pero que originariamente eran considerados como parte del normal trabajo de investigación de los economistas. Max Weber, a quien hoy se considera el más ilustre de los sociólogos y el fundador de la sociología moderna, era,

13 Cfr. Rossi (2007, p. 56).

en realidad, titular de una cátedra de Economía y, en varios aspectos, está más cerca de los economistas teóricos de la escuela austriaca que de los de la escuela histórica.[14]

Weber es considerado «el Marx de la burguesía»: su obra, como la de Marx, ofrece una interpretación del modo de producción capitalista y de su evolución. Sin embargo, a diferencia de Marx, Weber considera que, en el proceso histórico de desarrollo, el principal nexo causal no es el que va de las condiciones materiales de reproducción económica a la esfera de las instituciones y de la cultura, sino el que va en sentido opuesto.

Es preciso subrayar en este punto que, así como Marx no es un materialista puro, Weber no es un idealista puro: ambos reconocen que las condiciones materiales de vida y la organización productiva de la sociedad, por un lado, y la cultura y las instituciones políticas y jurídicas, por el otro, están ligadas por un conjunto complejo de interrelaciones. El elemento de contraposición tiene que ver con la selección, a los fines de elaboración teórica, del principal nexo causal: de la estructura social y productiva a la cultura e instituciones, como sostenía Marx, o viceversa, como consideraba Weber.

Este último identifica en la evolución del capitalismo un gigantesco proceso de racionalización, no solo de la actividad económica sino de la sociedad entera: una racionalidad formal, evaluadora, que guía la elección de los medios más adecuados para conseguir los fines elegidos. Es esta característica la que distingue el capitalismo moderno del antiguo, fundado en la racionalidad «material», guiada por postulados valorativos derivados de la tradición o de la autoridad religiosa. Conformemente, Weber distingue el poder «legal-racional» propio de la sociedad moderna[15] del «tradicional» y del «carismático», presentes también en las sociedades modernas, pero dominantes en las antiguas. Sobre esta base se injerta su previsión del

---

14 Para Weber, la teoría económica abstracta (identificada con la teoría de Menger) «proporciona un conjunto sistemáticamente organizado de conceptos (y de reglas) que no "reproducen" las formas históricas de economía, pero que son indispensables para su análisis» (Rossi, 2007, p. 24).

15 Weber subraya que el derecho, en una sociedad capitalista moderna, debe estar orientado en sentido racional-formal, de modo que garantice la calculabilidad de los resultados, es decir, que los haga previsibles.

desarrollo de las sociedades capitalistas modernas, en el sentido de una progresiva burocratización de la organización estatal y del proceso productivo, con el crecimiento de clases medias de empleados y técnicos: una previsión que pone el acento en las clases medias y que, por tanto, se contrapone a la marxiana de un proceso de proletarización.

También por lo que se refiere a los orígenes del capitalismo, Weber sigue un camino distinto que Marx, sosteniendo que un papel crucial lo desempeña la afirmación, con el protestantismo, de una particular cultura (el «espíritu del capitalismo») favorable al compromiso concreto en la sociedad (contra el ascetismo del catolicismo medieval o de la contrarreforma).[16]

Otras contribuciones importantes tienen que ver con la sociología de las religiones y la sociología urbana. En ambos casos, se afronta el problema de los elementos que permiten la convivencia social, que va más allá de la solidaridad interna en el grupo parental de las sociedades primitivas. Así, las «religiones de la redención» favorecen la hermandad entre los fieles. Es también importante la elección entre adaptación al mundo y ascesis, que distingue a las diversas tradiciones religiosas: la ascesis implica, en general, una actitud de indiferencia hacia todas las cuestiones mundanas y, por tanto, también hacia el orden político y social preponderante; la adaptación al mundo puede implicar, como en el caso del confucianismo, la aceptación acrítica del orden social existente, pero no lo implica necesariamente.

---

16 En la estela de Weber, cfr. Tawney (1926). Sobre las ideas de Marx, siempre por lo que se refiere a la transición del feudalismo al capitalismo, cfr. Dobb (1946); de todos modos, el tema ha suscitado encendidas controversias en el campo marxista: cfr. Dobb *et al*. (1954), Brenner (1978) y la bibliografía allí citada. Para una posición análoga a la de Weber en subrayar la importancia del debate cultural en la evolución de las instituciones políticas y económicas, pero distinta por la tesis sostenida, en la que el papel motor no se atribuye al protestantismo sino a la escolástica, cfr. Schumpeter (1954, pp. 97-102) y, más recientemente, Chafuen (1986). Una importante discusión crítica de las tesis de Weber y Tawney es la de Viner (1978, pp. 151-192). Viner subraya que, ya antes de Weber, varios autores habían relacionado el nacimiento del capitalismo con el protestantismo; en particular, con el papel atribuido al estudio directo de las Sagradas Escrituras por parte de los fieles (en contraste con la organización jerárquica de la Iglesia católica) y, por tanto, a la instrucción y a la reflexión individual; la tesis distintiva de Weber es la importancia atribuida a la doctrina de la predestinación y a la idea de que el éxito en los negocios constituya un signo de elección.

Finalmente, recordamos las dos conferencias de 1919, recogidas en un pequeño volumen: *El trabajo intelectual como profesión* (Weber, 1919). En el segundo de los dos ensayos, *La política como profesión y como vocación,* Weber distingue entre el compromiso político entendido como dedicación a una causa (que es, o debiera ser, propio de todo ciudadano) y la profesión del político; un trabajo generalmente a tiempo completo y retribuido, que implica la adopción de una ética de la responsabilidad más que una ética de la convicción y que, por tanto, está abierta a compromisos sobre los medios con los cuales alcanzar los objetivos.[17]

3.5. Schumpeter: de la estática a la dinámica

Joseph Alois Schumpeter (1883-1950), ciudadano por nacimiento del Imperio austrohúngaro, estudiante en Viena y ministro de Hacienda austriaco en la inmediata primera posguerra, se trasladó a Estados Unidos (a la Universidad de Harvard) a partir de 1932. Es conocido, sobre todo, por la tesis de que el proceso de desarrollo económico viene generado por una sucesión de innovaciones realizadas por los emprendedores, con el poder adquisitivo que les proporcionan los bancos. La fascinación de esta idea procede, por lo menos en parte, de su doble valor político: sitúa en primer plano las figuras del emprendedor y del banquero, protagonistas del proceso de desarrollo; se opone a las políticas activas de cuño keynesiano y valora las crisis como un mal necesario para estimular la propia vitalidad del capitalismo. La visión de una dinámica endógena al sistema económico y social y de la decadencia del capitalismo, además, parece relacionar a Schumpeter y Marx, contraponiéndolos a las teorizaciones tradicionales del equilibrio económico.

Junto a la investigación científica, Schumpeter desarrolla un importante trabajo didáctico. Entre sus alumnos en Harvard figuran varios de los mayores economistas del siglo xx, de Leontief a Samuelson, de Sweezy y Goodwin a Minsky, de Tsuru a Sylos Labini.

---

17 Para un tratamiento más profundizado de los diversos aspectos del pensamiento de Weber, los cuales aquí solo hemos señalado, se remite a la colección orgánica de ensayos de Rossi (2007).

Desde su primer volumen de 1908, Schumpeter asume una posición que mantendrá también en los trabajos de madurez, un «liberalismo metodológico». Con las palabras de Schumpeter (1908, p. 156, cursivas añadidas), «tiene ventajas no fijar las hipótesis del método de una vez por todas y para todos nuestros objetivos, sino adaptarlas a cada uno de ellos y, una vez que tales hipótesis particulares parece que responden al objetivo, *ser, en cuanto sea posible, liberales*».

Schumpeter (*ib.,* p. 3) parte de la afirmación de que «todas las ciencias no son otra cosa que […] formas de representación» de la realidad y critica la idea de «que sea posible la formulación de "leyes" exactas» (*ib.,* p. 12); una posición metodológica afín a la de Keynes, que concibe teorías y modelos formalizados como instrumentos para orientarse en la realidad, y radicalmente distintos de aquella, bastante difundida en la época, según la cual existen leyes matemáticas que expresan la esencia intrínseca de las cosas y es tarea del teórico «quitar» a tales leyes la cubierta de los fenómenos accidentales que las oscurecen.

Desde el punto de vista del liberalismo metodológico, Schumpeter critica por estéril el debate sobre el método que todavía estaba en curso en aquellos años, entre quienes (como Menger) consideran la economía como una ciencia abstracta y quienes (como Schmoller, el jefe de filas de la escuela histórica) la ven como afín a las ciencias histórico-sociales: «La escuela histórica y la escuela abstracta no están en oposición y […] la única distinción es el interés por problemas distintos» (*ib.,* p. 22) o, por mejor decir, por distintos aspectos de una misma realidad, compleja y no reconducible a uno o a otro exclusivamente. En diversos escritos, Schumpeter vuelve a proponer esta tesis, remachando que la vida económica tiene diversos aspectos y, por tanto, debe analizarse desde distintos puntos de vista.

Un corolario del liberalismo metodológico es la cautela hacia el individualismo metodológico, entendido como el método de análisis que parte del individuo —de sus preferencias y de sus dotaciones de bienes— y que está en la raíz de la teoría económica neoclásica. Schumpeter (1908, p. 83) subraya la distinción entre ciencia individualista e individualismo político (liberalismo), afirmando que «no hay una relación muy estrecha» entre los dos y que «de la teoría no se extraen argumentos ni a favor ni en contra del individualismo político». En esto sigue la separación, propugnada también por Weber, entre las proposiciones teóri-

cas que entran en el campo de la ciencia y los juicios de valor que entran en el campo de la política.

La distinción entre liberalismo económico y liberalismo político es análoga: el primero se identifica con «la teoría de que el mejor modo de promover el desarrollo económico y el bienestar general es el de remover los obstáculos a la iniciativa privada, abandonándola a sí misma»; el segundo, con «la afirmación de la exigencia del gobierno parlamentario, de la libertad de voto y de la extensión del derecho de voto, de la libertad de prensa, de la separación del poder secular del religioso, de los jurados populares y así sucesivamente» (Schumpeter, 1954, pp. 481-482).

En el libro de 1908, Schumpeter sigue la tradición marginalista, por la cual el valor de los bienes económicos viene expresado por la demanda que se manifiesta en la identificación del valor con la medida (subjetiva) de la capacidad de los bienes para satisfacer las necesidades. En la que surge como una crítica *ante litteram* a la teoría de las preferencias reveladas, que será ilustrada en el capítulo 6, Schumpeter afirma: «La deducción psicológica es simplemente una tautología. Si decimos que alguien está dispuesto a pagar algo más que algún otro porque la valora en más, con esto no se da en absoluto una explicación, en cuanto que deducimos de su apreciación el hecho de que se ofrece a pagar un precio más alto» (*ib.,* p. 64). En consecuencia, el principio de la utilidad marginal decreciente, según Schumpeter, «para la economía […] no es una ley […] sino un supuesto basilar para la generalización de determinados hechos científicos. Como tal, dicho supuesto es arbitrario en línea de principio» (*ib.,* p. 71). Análogamente, «el *homo œconomicus* —la calculadora hedonística— […] es una construcción cuyo carácter hipotético es ahora evidente» (*ib.,* pp. 80-81).

Schumpeter considera la teoría del precio como «el núcleo de la economía pura» (*ib.,* p. 106). Sin embargo, su exposición no carece de defectos y no aporta nuevas contribuciones analíticas. En cambio, es importante la interpretación que da de esta teoría. En su opinión, el punto de llegada de la teoría del equilibrio económico reside en lo que llama «el método de la variación». En efecto, «nunca podemos explicar un estado de equilibrio *concreto* de la economía» (*ib.,* p. 361), sino solo las consecuencias sobre el equilibrio del cambio de uno de los datos: «Por esto solo tales leyes han sido construidas» (*ib.,* p. 360). Dicho método —el que hoy se denomina «análisis de estática comparativa»— solo puede utilizarse en un ámbito restringido, por

variaciones infinitesimales: «En rigor, nuestro sistema excluye cualquier cambio» (*ib.,* p. 375). Sin embargo, la teoría del equilibrio económico es útil porque permite arrojar luz sobre un aspecto particular de una realidad económica en continuo cambio: el que está ligado a la costumbre, a la repetitividad, a las mil acciones mecánicas de la vida cotidiana.

Es preciso añadir que el análisis de estática comparativa solo es posible si nos encontramos en presencia de equilibrios estables, cosa de la que Schumpeter era muy consciente; en otro caso, el cambio de los datos puede impulsar al sistema económico en cualquier dirección, antes que hacia el nuevo equilibrio. Sobre el requisito de estabilidad, Schumpeter vuelve en algunas de sus últimas páginas: «La prueba de una tendencia al equilibrio equivale para nosotros a una prueba de la estabilidad de la solución de equilibrio» (Schumpeter, 1954, p. 1229, n.; cfr. también p. 1238, n., donde llama la atención sobre el planteamiento de su alumno Samuelson, según el cual «el problema de la estabilidad no puede plantearse sin el uso de un sistema dinámico explícito, esto es, sin especificar el modo en el que el sistema reacciona a las desviaciones del equilibrio»).

El principal punto de diferenciación respecto a la teoría marginalista tradicional llega con la teoría del interés. Schumpeter critica la teoría de su maestro Böhm-Bawerk, el cual «define el interés como el agio de los bienes presentes sobre los bienes futuros» (Schumpeter, 1908, p. 329), y le contrapone una óptica dinámica: «El fenómeno esencial es el interés que procede de crédito que sirve para la creación de nuevas industrias, de nuevas formas organizativas, de nuevas técnicas, de nuevos bienes de consumo» (*ib.,* p. 335). En el sistema estático, según Schumpeter, el mercado monetario solo desarrolla un papel secundario y pasivo, mientras que únicamente se convierte en protagonista activo en el ámbito del proceso de desarrollo económico.

Dicha tesis se desarrolla en la *Teoría del desarrollo económico* (1912). En este trabajo, la dicotomía entre estática y dinámica viene sustituida por la dicotomía entre teoría del flujo circular y teoría del desarrollo. El flujo circular corresponde al estado estacionario, en el que la economía se reproduce de período en período sin cambios de estructura; Schumpeter admite, más bien, como posible en este ámbito un crecimiento solo cuantitativo, en el cual se excluyen por definición cambios en las técnicas de producción y en los gustos de los consumidores.

En lugar de ello, el desarrollo se caracteriza por el cambio. El papel de agente activo del cambio se atribuye al productor, mientras que los consumidores siguen pasivamente y, «si es necesario, son educados por él» (Schumpeter, 1912, p. 75). Después de haber recordado que «toda producción consiste en combinar materiales y fuerzas que se encuentran a nuestro alcance» (*ib.,* p. 75), Schumpeter advierte que «el desarrollo en nuestro sentido viene […] definido por la introducción de nuevas combinaciones» (*ib.,* p. 76), es decir, por la «producción de un nuevo bien», por la «introducción de un nuevo método de producción», por la «apertura de un nuevo mercado», por la «conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas y de semielaborados» y por la «reorganización de cualquier industria, como la creación de un monopolio […] o su destrucción» *(ib.).*

La introducción de nuevas combinaciones productivas es obra de los *emprendedores,* que son tales solo en cuanto introducen elecciones innovadoras. La del emprendedor es una categoría clave: en cuanto artífice del cambio, el emprendedor crea el desarrollo capitalista (mientras que, para los economistas clásicos, es el proceso de desarrollo el que genera el impulso para el cambio); su motivación no es la del *homo œconomicus* sino, más bien, «el sueño y la voluntad de crear un imperio privado […], la voluntad de vencer […], el gozo de crear» (*ib.,* pp. 102-103).

Junto al emprendedor, Schumpeter exalta el papel del banquero, considerado igualmente necesario para el desarrollo. En efecto, para la teoría marginalista tradicional, que Schumpeter comparte, en equilibrio no existen recursos inutilizados a los que los emprendedores-innovadores tengan acceso. Por ello, los emprendedores solo pueden introducir las innovaciones si disponen de poder adquisitivo con el que sustraer a los consumidores y a las viejas empresas los recursos necesarios para poner en marcha los nuevos procesos productivos. Dicho poder adquisitivo debe crearse *ex novo* por los bancos: a la capacidad innovadora y realizadora de los emprendedores se junta así la capacidad de los banqueros de valorar correctamente la potencialidad de las nuevas iniciativas. También ellos, como los emprendedores, deben aceptar el desafío de la incertidumbre (y de los consiguientes riesgos de pérdidas y quiebras) que acompaña a lo nuevo.

Los emprendedores, cuando quieren realizar una innovación, se dirigen a los banqueros. Esos, si deciden financiar la innovación, conceden el

préstamo y, de este modo, crean los medios de pago con los que los emprendedores pueden presentarse en el mercado de recursos productivos. Por hipótesis, en equilibrio, todos los recursos productivos disponibles están utilizados; en consecuencia, la demanda adicional no puede ser satisfecha por un aumento de la oferta. Así, se produce un aumento de los precios que, automáticamente, reduce el poder adquisitivo de los consumidores y de las empresas tradicionales. El proceso inflacionista permite a las nuevas empresas, financiadas por los bancos con medios de pago creados *ex novo,* sustraer recursos productivos a los empleos tradicionales.

Se trata de una teoría del «ahorro forzoso», vinculada a la idea de que el sistema económico tienda a la plena ocupación. Esta teoría es común a diversas construcciones teóricas de la escuela austriaca, como la teoría del ciclo de Hayek, de la que hablaremos más adelante. También las teorías monetaristas del desplazamiento *(crowding out)* de las inversiones privadas por parte del gasto público, elaboradas en los años cincuenta y sesenta como reacción a las políticas keynesianas, no son más que variantes de la teoría del ahorro forzoso.

El ciclo económico está ligado al proceso de desarrollo. Las fases de expansión se verifican cuando la innovación es imitada por una multitud de nuevas empresas estimuladas por los beneficios temporáneos obtenidos por el emprendedor-innovador. Las fases de recesión sobrevienen cuando el reembolso de los préstamos provoca una reducción de los depósitos bancarios, es decir, de la moneda fiduciaria (una deflación crediticia). Además, las empresas reembolsan a los bancos gracias a la venta de los productos obtenidos con las nuevas combinaciones productivas; ello disminuye la demanda y los precios de los viejos productos, lo que conduce a la quiebra de las empresas que seguían ancladas en las viejas combinaciones productivas, sobre todo las afectadas más directamente por la competencia de los nuevos productos. Así, el que no logra mantener el paso adaptándose a las innovaciones es expulsado del mercado.

Si las innovaciones se distribuyesen uniformemente a lo largo del tiempo, afectando ahora a uno y luego a otro de los sectores de la economía, las fases de expansión y recesión afectarían en distintos momentos a los diversos sectores interesados por el proceso innovador, mientras que, en el promedio de toda la economía, el desarrollo tendría una marcha regular. Pero, para Schumpeter, el proceso de desarrollo es discontinuo. En efecto,

la innovación comporta una ruptura del modo tradicional de hacer: en otros términos, es preciso superar las barreras de la fuerza de la tradición, que resultan tanto más fáciles de superar cuanto más extendido está el cambio en la economía. Así, las innovaciones se presentan agrupadas en enjambres. La teoría del ciclo de Schumpeter se caracteriza, pues, como la de Marx, por la naturaleza endógena, es decir, interna a la teoría, de la relación entre ciclo y desarrollo. En ambas teorías, al término de un ciclo, la situación *debe* ser distinta respecto al inicio, por vía del cambio tecnológico, que es parte esencial del movimiento cíclico de la economía.

La teoría del desarrollo no varía sustancialmente en el complejo trabajo sobre *Ciclos económicos* (1939), con algunas profundizaciones: el análisis de las formas de mercado distintas de la competencia perfecta y la presencia simultánea de ciclos de corto, medio y muy largo plazo. El ciclo de cincuenta años está relacionado con las innovaciones que hacen época, es decir, que influyen en todo el sistema productivo: las máquinas de vapor, los ferrocarriles con la revolución de los transportes, la electricidad y, hoy, la informática.

En *Capitalismo, socialismo y democracia* (1942), Schumpeter sostiene que el capitalismo no puede sobrevivir y está destinado a ser suplantado por el socialismo. Sin embargo, a diferencia de Marx, Schumpeter no considera este camino como una marcha triunfal del progreso humano sino, más bien, como un paso por el camino de la decadencia.[18]

La tesis de Schumpeter, formulada antes de la Gran Crisis,[19] no tiene nada que ver con las tesis del estancamiento, basadas en la desaparición de

---

18 Schumpeter (1946, pp. 103-108) retoma las tesis del libro de 1942 y propone que los «hombres libres» reaccionen ante las tendencias presentes, que amenazan con llevar a la «descomposición» de la sociedad y a la victoria del «estatismo centralista y autoritario», con una «reforma moral», que se remite a los principios corporativos de la encíclica *Quadragesimo Anno* de Pío XI.

19 La tesis central del libro de 1942 ya había sido anticipada por Schumpeter en 1928 (pp. 385-386): «El capitalismo, aun siendo estable económicamente, e incluso aumentando la propia estabilidad, crea —a través de la racionalización de la mente humana— una mentalidad y un estilo de vida incompatibles con sus propias condiciones fundamentales, motivaciones e instituciones sociales. Por esto, el capitalismo sufrirá una transformación hacia un ordenamiento que podrá o no ser definido como socialismo, simplemente sobre la base de los gustos y de las elecciones terminológicas».

las oportunidades de inversión que, después de Keynes, retomará y desarrollará Hansen (1938); retoma, más bien, la concepción de Weber (1904-1905) del capitalismo como proceso de racionalización, que afecta tanto a la actividad productiva como a la cultura. Según Schumpeter, existe una contradicción interna en el desarrollo capitalista: la estabilidad económica requiere un desarrollo incesante, pero esto genera crecientes dificultades para la estabilidad política; superado un determinado umbral, tales dificultades hacen inevitable el hundimiento del capitalismo.

En el centro de la argumentación de Schumpeter, está el nexo entre desarrollo económico y destrucción de las bases político-sociales del capitalismo, que consiste en dos aspectos: en positivo, el aumento de una oposición al capitalismo vinculada a la difusión de una mentalidad racionalista y al aumento de una clase intelectual; en negativo, el debilitamiento de los «estratos protectores» del capitalismo, esto es, de la clase de los pequeños y medios emprendedores, frente al aumento de las grandes empresas burocratizadas. El primer aspecto se refiere a lo que la tradición marxista considera la superestructura de las sociedades capitalistas, y el segundo se refiere a la estructura; los dos aspectos interactúan en el proceso de transformación social.[20]

La burocratización de la economía obstaculiza tanto la acción innovadora de los emprendedores como la «destrucción creadora», esto es, la quiebra de las empresas atrasadas, necesaria para el desarrollo, porque libera recursos para las empresas innovadoras y selecciona continuamente la clase de los propietarios y dirigentes de empresas. La burocratización es el resultado del cambio de las formas de mercado dominantes, a través de un proceso de concentración industrial que implica, entre otras cosas, la transformación en rutinas de la actividad de innovación tecnológica (tesis análogas habían sido sostenidas por Karl Renner y Rudolf Hilferding, figuras relevantes del socialismo austriaco y compañeros de Schumpeter en la Universidad de Viena).

---

20 Schumpeter sigue a Weber en el rechazo del materialismo marxista, según el cual la evolución de la superestructura viene sustancialmente determinada por cuanto acontece en la estructura de las sociedades humanas, pero el nexo causal no queda invertido, sino que cede el puesto al reconocimiento de una compleja interdependencia entre los dos aspectos.

La teoría schumpeteriana de las formas de mercado se presenta como distinta, por su carácter dinámico, de la marginalista. A la «concepción tradicional [estática] del *modus operandi* de la competencia», que desemboca en las denominadas leyes del precio único, Schumpeter contrapone

> la competencia creada por la nueva mercancía, por la nueva técnica, por las nuevas fuentes de aprovisionamiento, por el nuevo tipo organizativo (por ejemplo, la gran unidad de control), que condiciona una ventaja decisiva de coste y de calidad e incide no sobre los márgenes de beneficio y sobre la producción de las empresas existentes, sino sobre sus mismos fundamentos, sobre su vida. Este género de competencia es mucho más eficaz que el otro, como un bombardeo es mucho más eficaz que una descerrajadura […]; obra no solo cuando está en acción, sino también cuando supone una amenaza perenne (Schumpeter, 1942, p. 80).

Como se ve, la competencia está ligada a la libertad de entrada de nuevas empresas innovadoras en el mercado. Esto significa atribuir escasa importancia a la diferenciación de los productos, sobre la cual insisten Chamberlin (1933) y Joan Robinson (1933), e implica una crítica radical de las políticas antimonopolísticas basadas sobre el número de empresas presentes en el mercado.

El proceso de concentración industrial genera también una drástica modificación del orden social: «La unidad industrial gigante perfectamente burocratizada suplanta no solo a la empresa pequeña y mediana, y "expropia" a los propietarios, sino que suplanta en definitiva al emprendedor y expropia a la burguesía, como clase destinada a perder tanto su renta, cuanto (lo que es mucho más importante) su función» (Schumpeter, 1942, p. 130).

Las transformaciones económicas y sociales se ven acompañadas por transformaciones igualmente profundas en la cultura y en la ideología. «El capitalismo genera una *forma mentis* crítica que, después de haber destruido la autoridad moral de tantas otras instituciones, se dirige finalmente contra las propias; el burgués descubre con estupor que la actitud racionalista no se detiene ante las credenciales de reyes y pontífices, sino que también mueve al asalto de la propiedad privada y de todo el esquema de los valores burgueses» (*ib.,* p. 139). Los intelectuales favorecen la difusión de una actitud crítica hacia la sociedad capitalista, en particular de rechazo hacia el papel heroico del emprendedor y hacia la institución-base del sistema capitalista, la propiedad privada. De aquí la «descomposición» (*ib.,* p. 151) de la sociedad capitalista.

3.6. Keynes sobre probabilidad e incertidumbre

John Maynard Keynes (1883-1946) nace en Cambridge, hijo de un docente y jefe de administración de la célebre universidad y de una de las primeras mujeres que allí se licenciaron, la primera que fue alcaldesa de aquella ciudad; frecuenta las escuelas secundarias en el elitista *college* de Eton y la universidad en Cambridge, donde estudia Matemáticas y Lenguas clásicas. Después de un breve período en la India Office, vuelve a Cambridge como *fellow* del King's College, cargo que mantiene durante toda su vida; es también *lecturer* de Economía en la universidad. Participa en la vida intelectual del país a los máximos niveles: del Círculo de los Apóstoles (del que forman parte, entre otros, George Moore, Bertrand Russell y Lytton Strachey) al Círculo de Bloomsbury en Londres (con Virginia Woolf). Tanto durante la primera como la segunda guerras mundiales trabaja para el Tesoro; después de la primera, es miembro de la delegación inglesa para el tratado de paz (pero dimite, en desacuerdo con la rigidez de las reparaciones económicas impuestas a Alemania); durante la Segunda Guerra Mundial, es protagonista de la conferencia de Bretton Woods, que delinea el sistema monetario internacional posbélico (aunque sus propuestas más atrevidas no son aceptadas). Durante décadas, dirige el *Economic Journal* que, en aquella época, era la revista más prestigiosa en el campo de la investigación económica. La publicación de sus obras, en particular de la *Teoría general* (1936), es saludada como un acontecimiento y abre encendidas discusiones.[21]

Después de la segunda posguerra, especialmente en las décadas iniciales del período que llega hasta nuestros días, las referencias a Keynes en el debate económico son continuas; desgraciadamente, en la mayoría de los casos, el pensamiento original de Keynes se ha comprendido mal, o se ha adaptado subrepticiamente, de manera que se pueda considerar un desarrollo interno de la tradición marginalista. Por este motivo, al reconstruir su pensamiento, convendrá prestar atención, sobre todo, a los elementos

21 Para una excelente biografía de Keynes, véase Skidelsky (1983, 1992 y 2000). Para una exposición sintética de sus ideas, cfr. Roncaglia (2001, cap. 14) y Skidelsky (2010). Para un tratamiento más profundo de su teoría de la ocupación, cfr. Tonveronachi (1983).

innovadores que lo diferencian de modo radical tanto de la tradición marginalista precedente como de los intentos de síntesis neoclásica posteriores, que se discutirán en el capítulo 7.

Convendrá subrayar, ante todo, que Keynes nace como matemático y filósofo; su primera contribución original importante se refiere a la teoría de la probabilidad (o, si queremos, la concepción de la incertidumbre, que asume un papel de absoluto relieve en la posterior teorización económica).[22] Además, dicha contribución corresponde a una concepción suya del mundo y, en consecuencia, de la naturaleza y de los requisitos de la reflexión teórica.

El *Treatise on Probability* nace como *fellowship dissertation* en 1908; después se revisa y reelabora y, finalmente, se publica en 1921. Por tanto, se trata de un trabajo meditado, cuyas tesis Keynes no ha desconocido nunca, sino que se ha referido repetidamente a ellas, aunque fuera a menudo de modo implícito.

Lo que cuenta, desde nuestro punto de vista, no es el tratamiento matemático, sino la concepción de fondo. En este aspecto, Keynes contrapone su planteamiento a los precedentes: la teoría de la probabilidad clásica (Bernoulli y Laplace) y la teoría frecuentista.

La primera nace como tratado de juegos (dados, cartas o ruleta), por los cuales es posible especificar rigurosamente el conjunto de los eventos posibles. Es necesario, además, distinguir entre los elementos elementales (salida de una cara de un dado) que, en general, se caracterizan por equiprobabilidades (el «espacio de los eventos») y los eventos complejos constituidos por la verificación simultánea (por la unión) de eventos elementales (por ejemplo, resultado del lanzamiento de dos dados). A la teoría de la probabilidad se le asigna la tarea de deducir de la equiprobabilidad de los elementos elementales la probabilidad de eventos complejos (por ejemplo, salida del 7 o del 3 como resultado —suma— del lanzamiento de dos dados). Según este planteamiento, la probabilidad se define como relación entre el número de los casos favorables (aquellos en los que se verifica el

22 Sobre la teoría de la probabilidad de Keynes, cfr. Roncaglia (2009a).

evento) y el número de los casos posibles, considerados equiprobables sobre la base del principio de indiferencia (o principio de razón suficiente), que se aplica cuando no existe ninguna razón para considerar un evento elemental más probable que otro.

La teoría frecuentista, en cambio, tiene una base empírico-inductiva más que lógico-deductiva: extrae regularidad de una serie larga, infinita en el límite, de repeticiones de un mismo evento. La probabilidad de un evento se define, según esta concepción, como el límite en el que la frecuencia relativa del evento tiende en una serie de observaciones casuales sucesivas, estadísticamente independientes una de otra, de una variable (por ejemplo, medida de la estatura de los reclutas y, aun antes, en el campo de las ciencias físicas, medida de los resultados de un experimento repetido varias veces en condiciones ideales de laboratorio).

Keynes observa que, en ambos casos, el campo de aplicación del análisis de la probabilidad viene limitado a un conjunto bastante restringido de eventos; en rigor, un conjunto nulo. En efecto, los juegos «regulares» son tales solo en teoría (piénsese en los dados trucados o, en cualquier caso, no regulares: un caso no identificable *a priori*); las series estadísticas no pueden tener una longitud infinita y, sobre todo, en el caso de los fenómenos sociales, es imposible suponer la estacionalidad del fenómeno considerado, excluyendo la evolución histórica. En esencia, Keynes retoma el escepticismo de Hume, tanto respecto al razonamiento deductivo, bastante difícil de aplicar al mundo concreto salvo en ámbitos cuidadosamente delimitados, como respecto al razonamiento inductivo; es decir, a la posibilidad de inferir de una serie de observaciones, por amplia que sea, una ley científica dotada de validez general. Para la gran masa de vicisitudes humanas, es preciso desarrollar otro planteamiento, basado en el hecho de que la incertidumbre, igualmente siempre relevante, se presenta con características sustancialmente distintas de un ámbito a otro.

Keynes evita la simple dicotomía entre riesgo probabilístico e incertidumbre, que propone, en cambio, Knight en un trabajo publicado simultáneamente al de Keynes, e independientemente de este (Knight, 1921). Según esta última dicotomía, el riesgo es aquello que concierne probabilidades cuantificables y, por tanto, puede tratarse matemáticamente; en

esencia, corresponde a los casos en los que es posible aplicar el planteamiento clásico o el frecuentista; la incertidumbre, que no puede ser objeto de medición, incluye todo el resto.[23]

El trabajo de Knight tiene amplia difusión y notable influencia, hasta el punto de que la dicotomía knightiana es atribuida ocasionalmente al propio Keynes, incluso por parte de sus propios alumnos y partidarios (en particular, cuando subrayan el papel de la que llamamos «incertidumbre fundamental»), con consecuencias desastrosas para la comprensión del pensamiento keynesiano. Si nos atenemos a esta simple dicotomía, el tratamiento teórico de los casos de incertidumbre no es posible: conviene prescindir totalmente de la incertidumbre, que es justamente lo que hacen los exponentes de la síntesis neoclásica en su revisión de la teoría keynesiana. En cambio, Keynes considera la certidumbre perfecta y la ignorancia total como los casos extremos que, de hecho, no se realizan en concreto prácticamente nunca, entre los cuales se coloca el conjunto de las vicisitudes humanas, que no pueden considerarse sin tener en cuenta el mayor o menor grado de incertidumbre que las involucra.

La contribución de Keynes tiene que ver, precisamente, con la propuesta de una teoría lógica de la probabilidad, que no se limita a los casos extremos, sino que es aplicable al conjunto de las vicisitudes humanas. Para estas, es preciso llevar a cabo dos operaciones.

En primer lugar, es preciso aclarar que la evaluación de probabilidad no es una propiedad objetiva del fenómeno considerado, sino una relación lógica entre el conocimiento disponible y una proposición que identifica

---

23 Frank Knight (1885-1972) es exponente, junto a Henry Simons (1899-1946) y a Jacob Viner (1892-1970), de la «vieja» Escuela de Chicago, activa en el período entre las dos guerras mundiales y así denominada para distinguirla de la «nueva» Escuela de Chicago, dominada por Milton Friedman, de la cual se hablará en el capítulo 8. Objetivo principal del libro de Knight es explicar/justificar los beneficios (descontados los intereses) como componente no sistemático de la renta de la empresa, ligada a la incertidumbre y, de forma más precisa, a los cambios no esperados en las condiciones que concurren a definir el equilibrio competitivo. Se tiene así una divergencia entre precio de venta y costes, que puede ser positiva o negativa (y Knight, 1921, p. 365, considera que las empresas en su conjunto obtienen en general un resultado negativo). Esta teoría es utilizada por Knight para una defensa de la libre iniciativa y de la emprendeduría (dado que la asunción de riesgo que caracteriza al emprendedor no puede eliminarse y es necesaria para el desarrollo de la actividad económica).

un evento. Dicha evaluación es llevada a cabo por un sujeto, que opera en condiciones específicas de información sobre las circunstancias relevantes; las informaciones disponibles pueden variar de persona a persona, y en el curso del tiempo para la misma persona. Pero esto no significa que la teoría de Keynes sea subjetiva, porque se supone que los sujetos operan sus evaluaciones de probabilidad teniendo en cuenta, de modo objetivo, las informaciones a su disposición, tratando de no dejarse influir por sus preferencias acerca de los resultados.[24]

(Plenamente subjetiva, declaradamente basada en la introspección para determinar las evaluaciones de probabilidad, es, en cambio, la teoría de Ramsey, 1931. A diferencia de Keynes, Ramsey supone la mensurabilidad de las probabilidades subjetivas, por medio de algún método psicológico —como, por ejemplo, un «psicogalvanómetro»—, para todos los posibles estados del mundo, que considera identificables. Sobre el particular, hace referencia a Wittgenstein, 1921, proponiéndose así construir un sistema axiomático para representar la coherencia de las evaluaciones de probabilidad para cada individuo. Como veremos, es el planteamiento de Ramsey y De Finetti el que recuerda Savage para la construcción axiomática de la teoría de la utilidad esperada).

En segundo lugar, es necesario introducir una nueva dimensión en la evaluación de probabilidad: el «peso del argumento», esto es, el grado de confianza que el sujeto tiene en su evaluación del evento. El peso del argumento puede ser distinto de persona a persona (unos están más informados y otros menos: está el meteorólogo profesional y está quien se limita a mi-

24 En cualquier caso, es interesante observar que no existe mucha diferencia entre la posición de Keynes y la propuesta posteriormente por un abanderado de la concepción subjetiva de la probabilidad como Bruno de Finetti (1906-1985). De Finetti (1974, p. 7; cit. por Galavotti, 2005, p. 218) subraya, efectivamente, que la evaluación de probabilidad depende de dos componentes, objetivo el primero (las informaciones de las que disponemos) y subjetivo el segundo (nuestra opinión sobre las circunstancias no conocidas, que se basa en lo que sabemos). La diferencia parece consistir en el hecho de que De Finetti concentra la atención sobre la evaluación de hecho realizada por los individuos, mientras que Keynes, reflejando la ética de la responsabilidad individual de Moore, parece distinguir entre las creencias «racionales» y las «irracionales», reenviando así a un agente ideal (análogo, en ciertos aspectos, al árbitro invisible de Smith) que utiliza, del mejor modo, las informaciones disponibles: la probabilidad es objetiva en el sentido de que es «independiente de nuestras opiniones» (Keynes, 1921, p. 4).

rar el cielo para decidir si coge o no el paraguas) y puede variar en el tiempo para la misma persona (por ejemplo, después de haber mirado el cielo, también puedo leer el boletín meteorológico en el periódico, o conectarme a Internet para tener las informaciones más actualizadas).

Al tomar las propias decisiones, el agente considera tanto la propia evaluación de las circunstancias como el mayor o menor grado de confianza en la propia evaluación; en cierto sentido, el grado de confianza es una medida de la incertidumbre, que no se encuentra nunca del todo ausente, pero nunca es absoluta. Como se ha señalado, no tenemos que pensar en una medida cuantificable;[25] sin embargo, es posible distinguir entre situaciones caracterizadas por tipos de incertidumbre tan distintos que requieren un tratamiento separado; por ejemplo, como veremos, conviene no considerar simultáneamente las decisiones sobre las inversiones y las decisiones sobre los niveles de producción corrientes.[26]

3.7. Keynes sobre finanzas y ocupación

En estas condiciones, Keynes evita apoyar su análisis sobre la teoría del equilibrio económico general, que pone en un mismo plano fenómenos que implican condiciones de incertidumbre estructuralmente distintas. Keynes sigue en esto una tradición cantabrigense: en efecto, también su maestro Marshall prefería las cadenas causales cortas respecto a la consideración omnicomprensiva de las interrelaciones de causa y efecto que implican, en secuencias interminables, a todas las variables del sistema económico, típicas de los modelos walrasianos de equilibrio económico general. Por consiguiente, Keynes prefiere proceder por «bloques analíticos» distintos, separando campos caracterizados por condiciones decisionales distintas: las decisiones sobre las inversiones (que requieren evaluaciones sobre un

25 Para un intento de establecer una medida del grado de confianza y un análisis de los problemas relacionados, cfr. Gärdenfors y Sahlin (1982).

26 Con su «teoría de los grupos», propuesta en el *Treatise on Probability,* Keynes indica cabalmente la oportunidad de proporcionar un tratamiento separado para la evaluación de probabilidad de conjuntos diversos de eventos (por ejemplo, los dados o la ruleta, la rentabilidad esperada de programas de inversión en nuevas instalaciones productivas, la marcha de las variables monetarias en el futuro inmediato o el posible buen éxito de un matrimonio) y, por tanto, para la construcción de teorías que intenten interpretarlos.

horizonte de tiempo largo y, por tanto, estructuralmente más inciertas) y las que se refieren a los niveles de producción; las decisiones relativas a la economía real y las relativas a la economía financiera, caracterizadas por un horizonte de período muy corto.[27]

Los bloques analíticos de los que se compone la teoría keynesiana son tres, considerados en secuencia lógica: el mecanismo de determinación del tipo de interés (preferencia por la liquidez), el de determinación del nivel de inversiones y el de determinación de la renta y de la ocupación (multiplicador).

Los tres bloques se caracterizan, como se ha señalado, por tipos de incertidumbre estructuralmente distintos.[28] En el primer caso, tenemos que ver con operadores financieros que deciden sobre la asignación de la riqueza entre formas más o menos líquidas, basándose sobre las propias expectativas respecto de los movimientos de los tipos de interés en el futuro inmediato. En un momento dado, el conjunto de los tipos de interés viene determinado por la contraposición entre los operadores que esperan aumentos de los tipos y los que esperan disminuciones; por tanto, los tipos de hoy vienen determinados por las expectativas acerca de los tipos de mañana; así pues, por la marcha de la economía y de la política monetaria. Las operaciones especulativas dominan la escena, mientras que resultan irrelevantes los factores indicados por la teoría tradicional: la preferencia por el consumo presente respecto al consumo futuro (que determina la oferta de fondos prestables) y la productividad marginal del capital (que determina la demanda).[29] La demanda de dinero por el motivo transac-

---

27 Nos referimos aquí a la *Teoría general* (Keynes, 1936), en la que Keynes trata de demostrar la posibilidad, o mejor, la plausibilidad, de equilibrios caracterizados por el subempleo de la fuerza de trabajo disponible. Su trabajo anterior, el voluminoso *Tratado del dinero* (Keynes, 1930) apuntaba, en cambio, a la demostración de la inestabilidad de los niveles de producción y ocupación. Cfr. Tonveronachi (1983).

28 La misma subdivisión en bloques analíticos y la misma secuencia lógica entre ellos son deducibles de una interpretación del pensamiento de Keynes focalizada en el capítulo 17 de la *Teoría general* y en su concepto de liquidez. Cfr. Tonveronachi (1992).

29 Hicks (1939, p. 164) sostiene que, de este modo, Keynes deja el tipo de interés «colgado de los cordones de los zapatos» *(hanging by its own bootstraps);* Kahn (1954) replica que no existe ninguna circularidad de razonamiento en la teoría de Keynes y subraya el punto central, constituido por la inestabilidad de las preferencias por la liquidez, que impide considerar la demanda de dinero como función estable de los tipos de interés (como hace, en cambio, Hicks en su esquema IS-LM, que se discute más adelante, en el capítulo 7).

ción, que está ligada a la renta, resulta también irrelevante frente a elecciones sobre la asignación de la riqueza que pueden ser objeto de nuevas decisiones cada día o, por mejor decir, cada hora o cada minuto (como hacen los operadores profesionales del mercado financiero, que serán relativamente pocos, pero ciertamente son los que administran la mayor cuota de riqueza), mientras que la marcha de la renta y, por tanto, la demanda de dinero para transacciones es relativamente estable en el tiempo. Las expectativas de los operadores financieros son relativamente inestables y se modifican, de momento en momento; en consecuencia, los mercados financieros son inestables y transmiten su inestabilidad a los demás sectores de la economía.

En el tratamiento keynesiano de los mercados financieros, es necesario también subrayar la distinción entre el concepto de liquidez entendida como instrumento que permite una reacción inmediata ante las novedades y, por tanto, como garantía ante la incertidumbre y el concepto de dinero como instrumento de intercambio. La liquidez puede garantizarse, en condiciones y estructuras de mercado diversas, no solo por el dinero circulante y los depósitos bancarios en cuenta corriente, sino también por otras actividades financieras; por ejemplo, por los títulos que los bancos pueden utilizar como garantía para obtener financiamiento inmediato de los bancos centrales. La liquidez es el concepto relevante para el análisis de los mercados financieros (es decir, por la que se denomina tradicionalmente, con alguna imprecisión, «demanda especulativa de dinero»), mientras que el concepto tradicional de dinero es el relevante para la denominada «demanda de dinero por el motivo transacción».

Las decisiones relativas al nivel de inversiones se toman considerando la rentabilidad esperada de las inversiones a lo largo de su vida activa (o, por lo menos, a lo largo de un período de tiempo suficiente para recuperar los costes de la inversión a través de los beneficios esperados). En consecuencia, la incertidumbre que rodea a estas decisiones es elevada y, en tanto que se refieren comúnmente a intervalos de tiempo de varios años, puede variar en medida también sensible en un período muy corto, cuando cambian las perspectivas de la economía; de hecho, considerando la importancia de la política monetaria y fiscal o la del sistema tributario y de la política industrial, cuenta mucho el clima político, de la misma manera que los operadores financieros, al decidir qué hacen los emprendedores, no

miran atrás sino adelante. El nivel del tipo de interés, esto es, el coste de la financiación, y su mayor o menor disponibilidad, entra en el cálculo de los emprendedores, pero el papel principal está cubierto por las expectativas sobre las posibilidades de venta y sobre las condiciones que contribuyen a determinar el precio, deducida la imposición fiscal. En efecto, entre las variables corrientes, la que más influye en el nivel de inversiones no es el nivel corriente de los beneficios, sino el grado de capacidad productiva inutilizada: si este es elevado, como sucede en un período de estancamiento del consumo, el emprendedor sabe que puede hacer frente a las oportunidades de aumentar la producción incrementando la utilización de las instalaciones, sin necesidad de nuevas inversiones para ampliar la capacidad productiva.

Finalmente, las decisiones de los emprendedores que conciernen al nivel de producción y de ocupación dependen de lo que Keynes llama el «principio de la demanda efectiva». Con este, Keynes se sitúa en el punto de vista del emprendedor, que estima los ingresos derivados de la venta del producto (crecientes al crecer la cantidad producida, pero a ritmo decreciente) y los costes que debe soportar (que también son crecientes al aumentar la cantidad producida, pero a ritmo creciente).[30] El punto en el que se encuentran las dos curvas (las previsiones de los emprendedores sobre sus ingresos y sobre los costes para los distintos niveles de ocupación) es el «punto de demanda efectiva», que corresponde al nivel de producción que el emprendedor elegirá. En efecto, hasta aquel punto los ingresos superan a los costes, mientras que, más allá de aquel punto, sucede lo contrario. Las expectativas sobre los costes dependen, obviamente, de la tecnología, de los precios de los medios de producción y del salario, pero también de elementos como la conflictividad social o la marcha de la imposición fiscal que pueden variar en el tiempo a consecuencia de las vicisitudes de la política. Las expectativas sobre la demanda dependen de las condiciones generales de la economía, pero también de las políticas de los competidores, de la facilidad de acceso a los mercados

30 El supuesto de costes marginales crecientes no es esencial para la teoría de Keynes, al que está dispuesto a renunciar ante las críticas empíricas de Dunlop (1938) y Tarshis (1939). Antes bien, el abandono de tal supuesto (en la estela de una notable cantidad de evidencia empírica) refuerza la crítica keynesiana a la tesis de una tendencia automática hacia el equilibrio de pleno empleo.

exteriores y así sucesivamente y, por tanto, una vez más, de variables que no se limitan al estricto ámbito económico.[31]

Keynes subraya que, en el ámbito de su teoría, el tipo de interés ya no desempeña la función de equilibrar la demanda y la oferta de fondos prestables (esto es, en el modelo más simple de una economía sin sector público y sin relaciones con el exterior, el ahorro y la inversión). Este papel se le atribuye, en cambio, a las variaciones del nivel de la renta, que llevan al equilibrio de ahorro e inversión. En efecto, en el sector real de la economía, la inversión se considera el componente menos estable de la demanda agregada, mientras que el consumo (y, por tanto, el ahorro) está más estrechamente ligado a la renta.

Además, la desocupación impulsa a la baja los salarios monetarios, pero no necesariamente los salarios reales. La disminución del coste del trabajo, en efecto, puede inducir una reducción de los precios monetarios; más aún, el empeoramiento de las expectativas inducido por la inflación puede contribuir a deprimir posteriormente las inversiones y los niveles de producción. Decae así el mecanismo de autorregulación (la desocupación hace que disminuyan los salarios reales, y ello estimula la demanda de trabajo) que debería guiar automáticamente a la economía de mercado hacia el pleno empleo.

Por tanto, Keynes considera favorablemente las políticas de apoyo a la demanda (las políticas monetarias y fiscales expansivas comúnmente asociadas a su nombre). En ausencia de tales políticas, el malestar social generado por situaciones de desempleo amplio y persistente puede constituir un riesgo para la estabilidad de las instituciones políticas y de la misma economía de mercado.[32]

---

31 Más que en un modelo de equilibrio macroeconómico (como el modelo IS-LL de Hicks), las ideas de Keynes pueden traducirse (como hace Kregel, 1976 y 1980b) en modelos que consideran en secuencia distintas hipótesis para las expectativas a corto y largo plazo, estáticas y variables *(shiftings)*. Cfr. también Tonveronachi (1983) y Roncaglia y Tonveronachi (2014).

32 Cfr. Keynes (1931). Al sostener esta tesis, Keynes tiene en mente tanto el comunismo soviético como la consolidación del fascismo en Italia; la posterior del nazismo en Alemania no puede sino reforzar su convicción.

La desconfianza ante los mecanismos reequilibradores automáticos de la economía de mercado viene acompañada por el temor de que la inestabilidad de la economía tenga un efecto negativo sobre los niveles de actividad económica y sobre la ocupación. Así, aún más que las políticas monetarias y fiscales de apoyo a la demanda, Keynes considera importantes las reglas del juego, que se adoptan, sea para favorecer la estabilidad —y, por tanto, reducir la incertidumbre—, sea para estimular los niveles de actividad económica.

En este sentido, son indicativas las propuestas que adelantó durante la conferencia de Bretton Woods en 1944, que habrían tenido que diseñar las reglas de la economía internacional de la posguerra. En aquella sede, Keynes está a favor de las medidas encaminadas a relanzar el comercio internacional después del estancamiento del período interbélico y, por dicha vía, estimular el crecimiento de la economía mundial; al mismo tiempo, está a favor de la estabilidad de los tipos de cambio y las inversiones exteriores directas, al paso que es contrario a los flujos financieros especulativos, a corto y muy corto plazo. Además, se muestra favorable a aquellas medidas, como la institución del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, que pueden evitar la adopción de políticas restrictivas en los países con pasivos de la balanza de pagos. Aún más, propone la adopción de mecanismos dirigidos a favorecer la simetría entre los impulsos para adoptar políticas expansivas y restrictivas, tales que eviten que el peso del ajuste recaiga prevalentemente sobre los países con pasivos de balanza de pagos; en efecto, en ausencia de adecuadas reglas del juego internacional, los países con superávit de balanza de pagos pueden acumular activos en el exterior, mientras que los países con déficit se ven obligados a intervenir, adoptando medidas restrictivas, antes que agotar las reservas propias.

Los efectos negativos de la ausencia de reglas de juego adecuadas se han hecho sentir en las últimas décadas, con particular fuerza dentro del área del euro, donde las fuertes presiones para la adopción de políticas de equilibrio para los países con una elevada deuda pública no han encontrado un equilibrio en los impulsos para adoptar políticas expansivas para los países, como Alemania, que presentan, sea una situación favorable de las cuentas públicas, sea un fuerte activo de balanza comercial; esto contribuye al estancamiento de la actividad económica y, como había previsto Keynes, al crecimiento de movimientos políticos populistas y nacionalistas. Por tanto, las ideas de Keynes resultan todavía de extrema actualidad y continuamente se vuelve a ellas en el debate corriente de la política económica.

Segunda parte

LOS GIGANTES DEL SIGLO CORTO

4
EL LIBERAL: FRIEDRICH VON HAYEK

4.1. Un cuadro general

La contraposición entre países occidentales y bloque soviético caracteriza a casi todo el siglo xx, pero se agudiza después del final de la Segunda Guerra Mundial, cuando a la bomba atómica estadounidense la sigue la bomba atómica soviética e, inmediatamente después, la guerra de Corea. Después de la Segunda Guerra Mundial, vivida por muchos como una defensa de la democracia y de las libertades individuales frente a las dictaduras nazi y fascista, el debate sobre los sistemas económicos comparados —economía de mercado y economía planificada—, que prosigue un debate ya iniciado en las décadas de entreguerras, se hace más ideológico, como confrontación entre democracias occidentales y dictadura estalinista.

A esta corriente pertenece el libro de Popper *La sociedad abierta y sus enemigos* (1945), en el que se critica la visión holística de la sociedad, según la cual el todo es superior al individuo, atribuida a Platón y Aristóteles, Hegel y Marx. Convendrá, aquí y a continuación, distinguir entre liberalismo político y liberalismo económico (una distinción en algunos aspectos análoga, pero no idéntica, a la distinción entre liberalismo clásico y neoliberalismo: sobre estos temas volveremos, bien en este capítulo, bien más adelante, en el capítulo 8).

El liberalismo político tiene que ver con las libertades individuales; el liberalismo económico con el *laissez-faire,* esto es, la libertad de acción de los agentes, en particular de las empresas, en los campos de la economía y de las finanzas. Si distinguimos entre los dos, es posible asumir como objetivo al primero, subordinándole el segundo, o viceversa; por ejemplo, Keynes sigue la primera vía cuando sostiene que un cierto grado de intervención del Estado en la economía puede ser necesario para preservar un nivel de ocupación adecuado y mantener dentro de límites aceptables las desigualdades en la distribución de la renta; de este modo, en efecto, pueden evitarse tensiones sociales que pudieran poner en discusión las instituciones democráticas, además de ser incompatibles con la defensa de la propia economía de mercado, considerada como precondición para las libertades políticas. De modo simétrico, el liberalismo puede asumirse como objetivo tan vital que permita, a fin de realizarlo, aceptar violaciones de las libertades políticas, como ha sucedido en el caso del Chile de Pinochet.

Sin embargo, en el clima de los años cuarenta y cincuenta del siglo pasado, ambos liberalismos tienden a encontrarse en el mismo frente de oposición a las dictaduras comunistas. Así, junto al libro de Popper, encontramos el de Hayek, *The Road to Serfdom* (1944), concentrado en una dura crítica de la economía planificada y, más en general, de cualquier paso en su dirección y, por tanto, de cualquier forma de intervención pública en la economía. Las investigaciones teóricas de Hayek sobre el ciclo económico de los años veinte y treinta corroboran su oposición a la economía mixta (una economía de mercado, pero con una significativa presencia del Estado en la economía, creciente en las primeras décadas de la segunda posguerra); esta oposición se confirma posteriormente en la decidida acción de política cultural dirigida por Hayek en los años de la segunda posguerra.[1]

---

1 Con la cautela necesaria cuando se utilizan etiquetas, siempre reductivas, Hayek puede ser definido como liberal en los dos sentidos, ciertamente no como conservador: una etiqueta que él mismo rechaza decididamente. Véase el *post scriptum* «Why I am not a conservative», en *The Constitution of Liberty* (Hayek, 1960, pp. 397-411). Hayek no puede ni siquiera ser clasificado como un liberal *tout court,* dadas sus críticas al *laissez faire* puro; cfr., por ejemplo, Hayek (1944, p. 89) y Hayek (1948, pp. 109-111). Caldwell (2011, pp. 312-316 y 329) recuerda que el término «neoliberalismo» fue creado en los años treinta para distinguir del *laissez faire* el liberalismo de los defensores de la tesis de la importancia del papel del Estado para crear las instituciones en las que mercado y competencia pueden prosperar.

Tanto de la planificación como de la intervención pública se pone de relieve la ineficiencia como técnica de gestión de una economía desarrollada, que ya habían sostenido el propio Hayek y otros en los debates sobre el tema en el período de entreguerras. Y, lo que es más importante, se subraya que el poder del planificador central o de la autoridad estatal en una economía mixta conduce inevitablemente a un desequilibrio de fuerzas entre Estado y ciudadano y, por tanto, al menos potencialmente, a una situación de opresión para la gran masa de la población. Esta última argumentación conserva su validez, al menos en parte, aun cuando se niegue, en la estela de las teorías keynesianas, el otro pilar del liberalismo, la capacidad autorreguladora de las economías de mercado.

El contraste entre las dos posiciones —atribuir prioridad a la libertad política o a la libertad económica— presenta dos aspectos: en primer lugar, quienes sostienen la prioridad de la libertad económica (los neoliberales) tienden a atribuir escasa importancia a los fallos del mercado y fuerza notable a sus mecanismos de reequilibrio automático; esto permite redimensionar los temores de Keynes acerca del riesgo de que, en un país con dificultades persistentes, en el plano económico pueda producirse un deslizamiento de la opinión pública en la dirección de movimientos populistas o nacionalistas y, en cualquier caso, autoritarios; en segundo lugar, los neoliberales, atribuyendo una importancia dominante a la concentración de poder en las manos de las autoridades estatales, tienden a redimensionar el riesgo de concentración de poder, más que de renta, en el campo de la economía privada y de las finanzas, o de desequilibrios de fuerza contractual entre las partes sociales, en particular —pero no solo— entre trabajadores y capitalistas.[2]

Las contribuciones de Hayek como economista y como científico social se refieren a ambos aspectos, con una clara visión del vínculo existente entre ellos. De hecho, la libertad de acción en el campo económico se considera un corolario de la libertad individual: «La libertad prevaldrá solo

2 Hayek está a favor de una legislación antimonopolística, pero, con el paso del tiempo, atempera sus temores sobre el monopolio, probablemente en la estela de la transición que se produce en Chicago en las dos décadas después de la Segunda Guerra Mundial, de lo que es indicativo, por ejemplo, el cambio de opinión sobre las patentes, primero condenadas y después defendidas. Cfr. Van Horn y Klaes (2011).

si se acepta como principio general, cuya aplicación en casos particulares [como en el campo económico] no requiere ninguna justificación» (Hayek, 1973, p. 61). Como veremos, la elección de campo teórico viene acompañada de un compromiso político-cultural de divulgación y organización que tendrá una significativa influencia, aunque ampliamente indirecta, en las vicisitudes del último medio siglo.

De acuerdo con la naturaleza de este trabajo, concentraremos la atención, sobre todo, pero no exclusivamente, en los aspectos más estrictamente económicos. Por ello, después de un breve excurso biográfico, consideraremos las primeras contribuciones en el campo de la teoría del ciclo y de la ocupación. Se trata de contribuciones con dos objetivos: uno crítico y uno constructivo. Por un lado, Hayek critica las teorías que denomina «subconsumistas», entre las cuales incluye la de Keynes, que sostienen la necesidad de la intervención pública en la economía en apoyo de la demanda global cuando se esté en presencia de desocupación. Por el otro lado, Hayek vuelve a proponer de forma más completa, es decir, con la integración de los fenómenos monetarios y del problema de los precios relativos, la tesis —que ya habían sostenido los primeros teóricos marginalistas— de la capacidad autorreguladora del mercado, aunque sea por medio de oscilaciones cíclicas. Frente a esto, añade Hayek, la intervención pública solo tendría efectos contraproducentes de acentuación de los desequilibrios.

Sobre estas contribuciones, en particular sobre *Prices and Production* (Hayek, 1931), se apuntan las críticas «keynesianas» de Sraffa (1932); por otra parte, Hayek aparece en alguna medida consciente de los problemas de teoría del capital que, aun no emergiendo en el debate con Sraffa, surgen *ex post* como relacionados con él.[3]

---

3 En efecto, Wicksell, de la edición inglesa de cuyas *Lectures* (1901-1906) se ocupó Robbins en aquellos años, publicándola en 1932, ya había identificado los problemas relativos a la noción agregada de capital utilizada en la función agregada de producción y en la teoría marginalista tradicional del capital y de la distribución (la evolución del capital por trabajador al variar el tipo de beneficio —que es el «precio» del «factor» de producción capital— puede oponerse a lo que está previsto por la teoría: el denominado *capital reversal,* que se manifiesta en los *real* y *monetary Wicksell effects*). Sobre estos temas, cfr. más adelante §§ 5.8 y 12.6.

Las investigaciones de Hayek sobre la teoría del capital concluyen después de otros diez años de trabajo, con un amplio volumen en 1941, que consideraremos en el § 4.4. Aquí, como en los escritos precedentes, en el centro del trabajo analítico está el concepto de equilibrio, común —aunque sea en formas diversas— a toda la tradición marginalista. También en este caso, las críticas cantabrigenses (esta vez de Kaldor, antiguo colega de Hayek en la London School of Economics, antes de pasar a Cambridge y al campo keynesiano) resultan destructivas. Hayek, ya por su parte consciente de los límites de su análisis, repetidamente subrayados en el libro, abandona aquel campo de investigación, para no volver más a él.

La corriente de investigación sobre la que en este momento se concentra Hayek se refiere a la formación de un orden espontáneo en la sociedad como resultado de las acciones individuales, desarrollando la concepción, característica de la escuela austriaca, de un proceso de adaptación y difusión de los conocimientos a través del mercado. La teoría del proceso cognoscitivo es una elaboración conceptual, no un modelo teórico formal; así, por lo menos a primera vista, parece no existir la necesidad de un anclaje en la demostración de la existencia de un equilibrio único y estable. De esta teoría nos ocuparemos en el § 4.5.

El liberalismo (en los dos sentidos) de Hayek que, como ya hemos señalado, constituye el núcleo central de su pensamiento y sobre el cual nos detendremos en el § 4.6, se caracteriza esencialmente por la confianza en la capacidad de autorregulación del mercado y por la convicción de que una economía de total *laissez-faire* genera más crecimiento que una economía en la que el Estado tenga un papel activo y, por tanto, por su radical oposición a la corriente keynesiana, incluidas sus variantes domesticadas, como la síntesis neoclásica (de la que se hablará en el capítulo 7). Hayek es, pues, defensor de un liberalismo radical, en el plano de la representación conceptual del sistema económico aun antes que en el de los modelos teóricos, atento también a reforzar la propia influencia cultural a través de una red de asociaciones y de *think tanks,* como la Mont Pèlerin Society, por él fundada en 1947. Como veremos más adelante, considerando otras corrientes del pensamiento liberal (como Friedman y la escuela monetarista, la nueva escuela austriaca y el ordoliberalismo, hasta la contrarrevolución —respecto a la revolución keynesiana— de las expectativas racionales), la contribución de Hayek ha ejercido una importante influencia sobre muchos

desarrollos posteriores, políticamente bastante relevantes, hasta las políticas de austeridad impuestas por Alemania en el ámbito de la Unión Europea. La última sección del capítulo (§ 4.7) se dedica a una propuesta específica de liberal radical de Hayek, la de desnacionalizar el dinero: una propuesta que vuelve a ser de actualidad en los años más recientes, con las criptomonedas como los *bitcoins* y que, por tanto, vale la pena examinar.

4.2. Los años de formación y la carrera[4]

Friedrich von Hayek (1899-1992, premio Nobel en 1974) hoy es tal vez más conocido por su liberalismo (en los dos sentidos) que por sus contribuciones teóricas a la economía. Pero, en los años treinta, se les presenta a muchos como la mejor muestra de la escuela continental, un punto de referencia de gran espesor teórico para contraponerlo a la Escuela de Cambridge, por parte de cuantos no comparten las implicaciones políticas de la teoría keynesiana.

Nace en la Viena capital del Imperio austrohúngaro, en una familia acomodada con tradiciones académicas (el abuelo materno había sido un conocido profesor de Derecho civil; el abuelo paterno se ocupaba de historia natural y de biología; el padre era médico con intereses por la botánica; ambos hermanos serán profesores: uno de Anatomía y el otro de Química). Los principios como estudiante de liceo no son prometedores: suspendido en Latín, Griego y Matemáticas, viéndose obligado a repetir un año. Pero sus intereses abarcan muchos campos y la carrera universitaria se le presenta como la salida natural.

Después de la instrucción militar, en marzo de 1917, lo envían al frente italiano, en la artillería, permaneciendo durante meses en la orilla del Piave. Contrae la terrible gripe española, que hace estragos en Europa, y después —durante la retirada— enferma de malaria.

---

4 Los escritos sobre Hayek son muy numerosos. Su autobiografía (Hayek, 1994) es una fuente preciosa, pero, en diversos puntos, hay que tomarla con cautela. Una presentación sintética, afectuosa y clara, de sus contribuciones es la que proporciona su amigo Fritz Machlup (1976). Aquí utilizo, sobre todo, la biografía intelectual de Caldwell (2004), un trabajo muy esmerado, documentado y riguroso, del que, sin embargo, discrepo por lo que se refiere a la valoración de la contribución teórica de Hayek.

Se inscribe en la Universidad de Viena, interesándose inicialmente por la psicología. Durante una estancia en Zúrich, en el invierno de 1919-1920 (un invierno terrible para la extenuada Viena de la derrota bélica), sigue clases de Derecho canónico, trabaja en un laboratorio de investigación sobre la anatomía del cerebro y sigue las clases de Moritz Schlick (1882-1936, físico y filósofo, exponente destacado del positivismo lógico y fundador del Círculo de Viena). En Viena, cuando Hayek regresa después de la estancia en Zúrich, el titular de la cátedra de Economía es Othmar Spann, hostil al individualismo, al liberalismo y a la democracia, como también al positivismo, organizador de reuniones estudiantiles en el bosque, a cuyas ideas se remitirá el nazismo pero que, a los ojos del propio Hayek, tiene el gran mérito de poner en sus manos un ejemplar de los *Principios* de Menger.

El mismo Hayek afirma que es la lectura de este libro la que encarrila sus intereses hacia la economía. Se propone ir a Múnich para estudiar con Max Weber, pero este muere. Así, en el último año de universidad en Viena, encuentra su referente en Friedrich von Wieser, quien había regresado recientemente a la enseñanza después de haber sido ministro. Existen opiniones diversas sobre la influencia que Wieser ejerce en Hayek, el cual, de todos modos, lo recuerda con afecto en una necrológica (Hayek, 1926).[5] Más importante parece la influencia de Ludwig von Mises, al cual Hayek se presenta en busca de un trabajo, con una carta de presentación de Wieser, siendo admitido en el célebre Privatseminar (conocido también como Miseskreis), un grupo restringido de discusión que se reúne cada dos semanas bajo la dirección de Mises.[6]

Poco después de licenciarse, Hayek pasa un año en Estados Unidos, donde sigue clases en la Universidad de Columbia en Nueva York y trabaja como ayudante de investigación recogiendo datos sobre el ciclo económico.

De regreso a Viena en el verano de 1924, se casa en 1926 y, desde 1927, es el primer director del recién nacido Instituto Austriaco para el

---

5 Cfr. Caldwell (2004, pp. 142-143).

6 De Mises, defensor de un liberalismo a ultranza, se hablará más adelante (§ 8.3), a propósito de la nueva escuela austriaca que nace en la segunda posguerra en Estados Unidos, bajo su influencia más que la de Hayek.

Estudio de la Coyuntura.[7] Inicia la publicación de algunos trabajos en alemán, sobre la teoría monetaria y la teoría del ciclo. Entre sus lectores se encuentra Lionel Robbins, recientemente nombrado, con apenas treinta años, para la cátedra de Economía de la London School of Economics.[8] Llega así el giro: Robbins invita a Hayek a pronunciar algunas conferencias en Londres, con el objetivo de contraponer al naciente astro de la teoría keynesiana la tradición teórica continental, de orientación más conservadora en política económica. Las conferencias, a principios de 1931, tienen un gran éxito; así, con el apoyo de Robbins,[9] a partir del otoño de 1931, Hayek se traslada a la London School como titular de la cátedra Tooke.

En las conferencias, Hayek ataca frontalmente las teorías del subconsumo y propone una teoría del ciclo distinta, anclada en la teoría margina-

---

7 El Österreichische Konjunturforschunginstitut se fundó por iniciativa de Mises, para contraponer, en el estudio del ciclo, una integración entre teoría y análisis empírico a la aproximación puramente empirista del National Bureau of Economic Research de Nueva York, concentrado en la identificación de regularidades en la marcha de la economía. Inicialmente, solo trabajaban en él Hayek y dos empleados, pero, muy pronto, se consolida, gracias a una financiación de la Rockefeller Foundation.

8 Lionel Robbins (1898-1984) domina la London School of Economics (donde es profesor desde 1929) en las décadas centrales del siglo; defensor de Hayek contra Keynes, participa como protagonista en los debates de política económica del período; desde 1960 es presidente del *Financial Times;* su texto más conocido es *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (1932), famoso por su definición de economía («la economía es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios escasos aplicables a unos alternativos»: *ib.,* p. 20); es también autor de importantes trabajos de historia del pensamiento económico.

9 Pero, curiosamente, también con el apoyo de William Beveridge (1879-1963), colaborador de Sidney y Beatrice Webb, fundadores de la London School of Economics, y miembro del grupo de los socialistas fabianos y de 1919 a 1937 director de la LSE. Poco versado en el campo de la teoría económica, Beveridge es, en aquella época, hostil a Keynes (mientras que, en los años sucesivos, se convierte en defensor de políticas keynesianas, además de serlo del *welfare state,* a cuya fundación contribuye con el célebre Informe Beveridge de 1942 y con un libro de 1944: *Full Employment in a Free Society*) y, probablemente, no se da cuenta de que, con la llamada de Hayek, que refuerza la posición de Robbins, la LSE se desplaza en la dirección de la ortodoxia económica conservadora. La crítica de Hayek al *welfare state* se desarrolla en *The Constitution of Liberty,* parte III (Hayek, 1960, pp. 253-394); como parte de esta crítica, Hayek (pp. 391-394) subraya los riesgos de la financiación pública de la investigación en el campo de las ciencias económico-sociales y el papel positivo de las fundaciones privadas, que tanta parte tendrán en el desarrollo de la economía *mainstream* estadounidense (cfr. Mirowski, 2011; Mirowski y Plehwe, 2009; Van Horn *et al.,* 2011).

lista tradicional del valor. Las conferencias se publicaron en un libro, *Prices and production* (Hayek, 1931), al cual lo siguen dos artículos en *Economica* (la revista de la London School) (Hayek, 1931-1932), de recensión crítica al reciente *Treatise on Money* de Keynes (1930). El primero de los dos artículos suscita la dura reacción de Keynes (1931), a la que sigue la réplica de Hayek. Sucesivamente, parece que, a solicitud de Keynes, Sraffa (1932) publica una recensión crítica de *Prices and Production,* a la que sigue una réplica de Hayek (1932) y su correspondiente contrarréplica; sobre esta controversia nos detendremos en las próximas páginas.

Hayek permanece en la London School of Economics después de terminar la Segunda Guerra Mundial, desarrollando su trabajo teórico, pero también participando en los debates de política económica. Como Robbins, es también un refinado cultivador de la historia de la economía política.[10]

Después de la Segunda Guerra Mundial, Hayek se traslada a Chicago, en 1950, para volver a Europa (a Friburgo, en Alemania, y después a Salzburgo, en Austria) desde 1962. El traslado a Estados Unidos y los años que lo preceden marcan un giro en sus intereses, de la teoría pura a la que podemos llamar «teoría de los sistemas políticos y económicos», de lo que ya se había ocupado anteriormente, pero que ahora iba a asumir un papel central. *The Road to Serfdom* (Hayek, 1944), traducido a más de veinte lenguas y una cuya versión abreviada fue publicada por el *Reader's Digest,* vende más de un millón de ejemplares; no es más que el más conocido de estos trabajos.

En la posguerra, Hayek retoma una corriente de investigación iniciada en los años treinta, relativa al papel del mercado en la difusión de las informaciones, pero, sobre todo, concentra sus investigaciones y su acción

10 Una colección de sus escritos sobre pensamiento económico e historia económica se encuentra en Hayek (1991). Merece una particular mención su edición crítica (Hayek, 2015) de la correspondencia entre John Stuart Mill y Harriet Taylor, protagonistas de una larga historia de amor iniciada cuando Taylor ya estaba casada; los dos se casan cuando Taylor enviuda, pocos años antes de su muerte. En esta vicisitud, Hayek ve probablemente un paralelo con su propia experiencia: a la vuelta de su estancia juvenil en América, se encuentra con que su prometida se había casado y, cuando esta última enviuda, Hayek inicia una dura batalla para obtener el divorcio de la primera mujer, que solo obtiene trasladándose a América; así puede casarse en segundas nupcias con su primera prometida.

(entre otras cosas, con la fundación de la Mont Pèlerin Society en 1947) en la defensa del liberalismo.

Hayek obtiene el Premio Nobel de Economía en 1974; muere en Friburgo en marzo de 1992. Una bibliografía provisional de sus escritos (en Gray, 1984) incluye 18 libros, 25 opúsculos, 16 libros como editor o prologuista y 235 artículos.[11] Una edición de sus escritos, inicialmente prevista en 19 volúmenes, está en curso de publicación desde hace varios años.[12]

4.3. Teoría del ciclo y teoría del capital

En sus primeros años de actividad, durante su estancia en Estados Unidos y en el Instituto de Estudios de la Coyuntura de Viena, Hayek se ocupa del análisis del ciclo.

En este campo, la cultura positivista había inspirado investigaciones como las llevadas a cabo por Wesley Mitchell (1874-1948) en el NBER (National Bureau of Economic Research) de Nueva York, prevalentemente de corte empírico y dirigidas a la investigación de «barómetros económicos» que permitiesen prever la evolución coyuntural de la economía.

Hayek, que comparte la posición adoptada por Menger en la «controversia del método», considera esta línea de investigación demasiado ateórica: una cuestión de método esencial, sobre la que volveremos más adelante. Además, frente a las acusaciones dirigidas a la teoría marginalista del equilibrio, de ser demasiado abstracta y de no dejar espacio para el análisis de

---

11 Hayek —como su adversario Sraffa— es un economista de rara altura cultural. La Viena de los años veinte es, en este aspecto, una fragua única: el etólogo Konrad Lorenz es un compañero de juegos en la infancia; el filósofo Ludwig Wittgenstein es un pariente, además de un compañero de armas en el último año de la Primera Guerra Mundial; el físico Erwin Schrödinger es un amigo de la familia, y podría seguirse así.

12 Al cuidado de W. W. Bartley III, y después de Bruce Caldwell, *The Collected Works of F. A. Hayek* está en curso de publicación en University of Chicago Press. Están previstos 19 volúmenes, más un volumen fuera de colección con una larga y vivaz entrevista a Hayek, de carácter autobiográfico (Hayek, 1994). En italiano han sido traducidas varias de sus obras, entre las cuales, por lo que se refiere a la teoría económica, se señalan *Prezzi e produzione* (al cuidado y con introducción de Marina Colonna, 1990) y una amplia antología de escritos (*Conoscenza, mercato, pianificazione,* al cuidado y con introducción de Franco Donzelli, 1988).

las oscilaciones a las que la economía está de hecho continuamente sujeta, Hayek pretende mostrar cómo los principios de base de la teoría puedan ser útilmente aplicados al tratamiento de este problema.[13]

Al propio tiempo, frente a las políticas intervencionistas propugnadas por Keynes como remedio para la desocupación (la crisis en Inglaterra es sensible desde 1926), Hayek se propone criticar los fundamentos teóricos de tales políticas. En este aspecto, pretende demostrar que un aumento del consumo que, según la teoría keynesiana (o las teorías del subconsumo, a las cuales Hayek se refiere de modo más genérico), debe estimularse para combatir la desocupación en las fases negativas del ciclo, provoca, en cambio, un aumento de la desocupación; correlativamente, el mismo resultado (positivo según la teoría keynesiana, negativo según la teoría marginalista tradicional y según Hayek) tiene una redistribución de la renta a favor de los salarios.

Para ilustrar la posición teórica de Hayek en sus primeras contribuciones, podemos concentrar la atención en *Prices and Production* (1931), un denso volumen que recoge las conferencias pronunciadas en la London School of Economics que, como se ha dicho, habían suscitado un notable interés. En dicho volumen, Hayek presenta una teoría, gradualmente elaborada en una serie de trabajos precedentes, que combina los fundamentos marginalistas de un equilibrio real de precios y cantidades con el análisis de fluctuaciones de período corto ligadas a fenómenos esencialmente monetarios, de los correspondientes procesos de ajuste y de la reacción a intervenciones de política económica.

Por lo que se refiere a los fundamentos marginalistas, Hayek retoma la concepción del período medio de producción propuesta por Böhm-Bawerk. Se trata de esto: para cada producto, se consideran las cantidades de trabajo directa e indirectamente necesarias para obtenerlo; el período medio de producción corresponde a la duración media de inmovilización de las diversas cantidades de trabajo; por ejemplo, si para producir una mesa se requieren 10 horas de trabajo de un carpintero, prestadas en el

13 Hayek (1937, p. 243, n.) afirma que el teórico económico no tiene necesidad de los tipos-ideales (de Weber, aunque no lo cita) porque su construcción lógica es general, pero debe utilizarlos cuando aplica la teoría a la explicación de un proceso social específico.

curso de un año, más 10 horas de trabajo prestadas un año antes para obtener madera, clavos, martillo, sierra, etc., más otras 10 horas de trabajo prestado dos años antes para obtener el hierro con el que producir clavos, martillo, etc., tendremos 30 horas de trabajo en conjunto empleadas en un período medio de producción de dos años.

En esta concepción, Hayek inserta después el mecanismo wickselliano de la relación entre tipo de interés natural y monetario, juntamente con la teoría del ahorro forzoso propuesta por Mises en 1912 y utilizada también por Schumpeter (1912) en su teoría del ciclo.[14] En otros términos, recordando que el tipo de interés natural corresponde al rendimiento de las inversiones, mientras que el tipo de interés monetario es el que hay que pagar por los préstamos, los emprendedores solo invierten si el tipo de interés real supera al monetario; así, las oscilaciones de los dos tipos explican las fluctuaciones de las inversiones y el comportamiento cíclico de la economía. La teoría del ahorro forzoso entra en juego cuando la demanda de bienes de inversión excede a la capacidad productiva del sistema económico; se tiene entonces un aumento de los precios, que reduce el poder adquisitivo de las familias y, por tanto, el consumo, liberando recursos productivos (y en esto consiste, precisamente, el denominado «ahorro forzoso») que del sector de los bienes de consumo pueden transferirse al sector de los bienes de inversión.

La novedad que Hayek introduce es la consideración de los precios relativos, por medio de un modelo de dos sectores: el que produce bienes de consumo y el que produce bienes de inversión. Son los movimientos de los precios relativos de estos dos grupos de bienes los que marcan las diversas fases del ciclo, en una concatenación de nexos de causa y efecto que respetan los elementos fundamentales de la tradición teórica marginalista.

En síntesis, el mecanismo descrito por Hayek es el siguiente: cuando el tipo de interés natural supera al monetario, las empresas se ven inducidas a pedir préstamos bancarios para efectuar gastos para inversión superiores a los de equilibrio. Desde el momento en que la situación de partida se caracteriza

14 Schumpeter (1954, p. 887), remitiéndose a Hayek, atribuye a Wicksell la teoría del ahorro forzoso, al paso que señala a Bentham y, sobre todo, a Thornton (1802) como precursores; el propio Hayek (1931, pp. 18-19) recuerda también a Malthus.

—por la propia definición de equilibrio— por la plena utilización de los recursos, las inversiones adicionales comportan un aumento de precios, causado por el exceso de demanda financiada por los préstamos bancarios. La inflación sustrae poder adquisitivo a los consumidores, mientras que los emprendedores salen beneficiados, dada la existencia de un intervalo de tiempo entre el momento en el que se adquieren los medios de producción y el momento en el que se vende el producto. Además, la demanda adicional de bienes de inversión genera un aumento de sus precios relativos respecto a los de los bienes de consumo. Esto, a su vez, incrementa la conveniencia de un alargamiento del período medio de producción, esto es, al recurso a métodos de producción que utilizan en conjunto menos trabajo, sustituyendo el trabajo directo con máquinas que corresponden a (cantidades menores de) trabajo indirecto prestado en años anteriores.

El conjunto de esos elementos constituye la fase ascendente del ciclo. Las mayores rentas de los factores productivos se transforman, sin embargo, en mayor demanda de bienes de consumo; los precios relativos de tales bienes aumentan, y disminuye el salario real. Esto hace que sea más conveniente acortar el período medio de producción, utilizando menos máquinas y más trabajo; pierden valor los bienes de capital más duraderos,[15] de aquí la fase descendente del ciclo. Dada la secuencia de conexiones de causa y efecto que la determina, resulta contraproducente una política de apoyo a la demanda de bienes de consumo como la propuesta por las teorías «subconsumistas». En efecto, en opinión de Hayek, estas políticas acentuarían el aumento de los precios de los bienes de consumo y la consiguiente reducción del salario real, acelerando el acortamiento del período de producción y la consiguiente pérdida de valor de los bienes de capital duraderos que caracteriza a la fase descendente del ciclo. En todo caso, más o menos rápidamente, el capital acumulado en la parte ascendente del ciclo (correspondiente al ahorro forzoso) se destruye económicamente en la fase descendente, de modo que la economía vuelve a su equilibrio

15 Hayek también retomará esta tesis en trabajos sucesivos (el último sobre el tema es de 1942), llamando «efecto Ricardo» a las variaciones del período medio de producción (o de la estructura de los períodos medios de producción), inducidas por las variaciones del salario real; se trata de un efecto que corresponde a la sustitución entre capital y trabajo en los modelos neoclásicos basados en una noción de capital agregado.

originario. La que Schumpeter había llamado «destrucción creadora» en su teoría del ciclo (Schumpeter, 1912) es un componente esencial del proceso que lleva de nuevo al sistema económico a un equilibrio óptimo, caracterizado por la ausencia tanto de desocupación cuanto de presiones inflacionistas.

La teoría de Hayek pretende constituir un paso hacia delante respecto a la de Wicksell; en efecto, en el análisis de Hayek, se introducen variaciones de las técnicas, de la distribución, de los precios relativos, pero también de los precios monetarios. Dicha teoría aparece, pues, como la alternativa más acabada al programa de investigación keynesiano: una alternativa que, entre otras cosas, tiene el mérito de estar fundamentada en la teoría continental del valor (aunque sea en la versión austriaca más que en la walrasiana),[16] poco conocida en la Inglaterra dominada por Marshall, pero que parece más rigurosa a Robbins y sus colegas.

De aquí la reacción de Sraffa (probablemente solicitada por el mismo Keynes: en el ambiente de Cambridge, había sido precisamente Sraffa quien presentó, aunque fuera con acentos críticos, la teoría continental en la versión walrasiano-paretiana en sus conferencias sobre la teoría del valor en 1928-1930). En una amplia recensión de *Prices and Production* publicada en 1932 en el *Economic Journal,* Sraffa ataca los fundamentos del edificio analítico de Hayek.

Las críticas a los *non sequitur* presentes en el trabajo de Hayek son varias. De todos modos, la crítica central se refiere a la inexistencia de un elemento central de la construcción de Hayek, como es el tipo de interés natural. En efecto, en un mundo en el que cambia en el tiempo la estructura de los precios relativos, se tienen tantos tipos de interés natural cuantas son las mercancías (y, para cada mercancía, cuantos son los intervalos de tiempo considerados).

---

16 Böhm-Bawerk había intentado construir con su teoría del capital una síntesis de la versión austriaca y de la walrasiana, abandonando las posiciones mengerianas de hostilidad a la formalización matemática. Mientras que, en *Prices and Production,* se retoma (en parte a través de Wicksell) la teoría del capital de Böhm-Bawerk, en ciertos aspectos las posiciones maduras de Hayek, después de los fracasos hallados en su análisis del capital, constituyen una vuelta a las posiciones mengerianas.

Así pues, en opinión de Sraffa, Hayek no ha comprendido plenamente la diferencia entre una economía monetaria y una economía de trueque, habiendo atribuido al dinero la única función de medio de cambio, excluyendo así de su análisis el papel de elementos como débitos y créditos o los contratos denominados en moneda, incluidos los contratos salariales. En consecuencia, los factores monetarios resultan simplemente sobrepuestos a los reales, y cualquier hipótesis de influencia de los primeros sobre los segundos entra en contradicción con la teoría del valor desarrollada con referencia a una economía real, con su determinación simultánea de precios y cantidades de equilibrio, técnicas y variables distributivas.[17]

Además, según la teoría del ahorro forzoso utilizada por Hayek, un período de inflación puede corresponder a una acumulación de capital más rápida de lo que justifican los parámetros fundamentales del sistema económico, pero el sistema vuelve después automáticamente a su equilibrio a largo plazo a través de un proceso deflacionista. Criticando esta tesis, Sraffa subraya que el restablecimiento de una condición de equilibrio monetario no restablece las condiciones idénticas de partida, en cuanto que el proceso inflacionista influye en la distribución de la renta: «El botín no se restituye a quien ha sido robado en un primer momento».[18]

La reacción de Hayek (1932) resulta inadecuada. De hecho, el alcance de las críticas de Sraffa es más general. Se refiere, en efecto, a la imposibilidad de conciliar los dos elementos constitutivos de la teoría de Hayek: por

17 Es significativo el apoyo que Keynes da a Sraffa, justamente en este punto, ante la reacción de Hayek. Este concluye su réplica afirmando que Sraffa ha «comprendido la teoría de Keynes aún menos de lo que ha comprendido la mía» (Hayek, 1932, p. 132); Keynes, aprovechando su cualidad de director del *Economic Journal,* añade una áspera nota: «Con el permiso de Hayek, querría decir que, por lo que a mí se refiere, Sraffa ha comprendido mi teoría de modo exacto» *(ib.).*

18 Sraffa retoma aquí una argumentación desarrollada en su tesis de licenciatura (Sraffa, 1920). Vaughn (1994, p. 49) sostiene que, con su análisis del ciclo, Hayek desarrolla «una teoría de genuinos procesos de desequilibrio», precisamente en cuanto «también la corrección de los errores no devolvería al sistema al equilibrio precedente», ¡lo que constituye, precisamente, la crítica suscitada por Sraffa! En ausencia de una teoría del equilibrio (y de un equilibrio estable), los procesos de desequilibrio quedan suspensos en el aire y, en efecto, Hayek, después de su segundo intento infructuoso con el libro de 1941, ya no intenta construir una teoría estructurada del ciclo (o de los procesos de desequilibrio), limitándose a gestos dispersos que tienen el sabor de *obiter dicta*.

un lado, la influencia de los factores monetarios sobre los reales en el ámbito del ciclo económico; por otro lado, la aceptación de la teoría marginalista del valor para explicar el equilibrio «real», que implica una clara dicotomía entre factores reales y monetarios.

Hayek (*ib.,* p. 119) subraya: «He supuesto que el cuerpo de la teoría económica pura existente demuestra que, con tal que se omitan los fenómenos monetarios, existe una tendencia innata del sistema económico hacia el equilibrio»: el mito de la mano invisible del mercado que —por mucho que a Hayek pueda parecerle incomprensible— Sraffa rechaza (como, en la *Teoría general,* hace Keynes). De aquí la acusación de «extremo nihilismo teórico» (*ib.,* p. 118) que Hayek dirige a Sraffa. Dada la tendencia al equilibrio, para explicar los ciclos económicos que se pueden encontrar en la realidad, el economista austriaco no ve otra posibilidad que recurrir a los factores monetarios. Sin embargo, Sraffa no es nihilista: a diferencia de lo que considera Hayek (aparentemente seguido, en eso, por los economistas *mainstream* de hoy), la teoría marginalista del valor y de la distribución no es la única posible y, como observa en su réplica a Robertson (Sraffa, 1930, p. 101), si una «teoría no puede ser interpretada de modo que tenga una coherencia lógica interna, y al mismo tiempo se la ponga de acuerdo con los hechos que se propone explicar […], mi opinión es que debe descartarse la teoría». En otros términos, si la teoría marginalista no puede dar cuenta coherente del ciclo económico, habrá que proceder a la construcción de una teoría distinta, como —por diversos caminos, pero no necesariamente divergentes— ya están haciendo en aquella época tanto Keynes como Sraffa.

Cuando después, con la publicación del libro de Sraffa en 1960, los fundamentos relativos al concepto de período medio de producción son criticados frontalmente, el planteamiento de Hayek pierde también la apariencia inicial de solidez. Sin embargo, algunas sugerencias del trabajo de Hayek, relativas al análisis de períodos o al problema de la coherencia intertemporal, pueden considerarse como contribuciones que están en el origen de las modernas corrientes de investigación centradas en el análisis secuencial del desequilibrio, en el equilibrio temporal y en el equilibrio

general intertemporal: un resultado que ciertamente no es poco.[19] El propio Hayek intenta proceder en estas direcciones en los diez años sucesivos de trabajo, centrados en la teoría pura del capital, como ahora veremos.

El debate con Sraffa había sido precedido de un debate con Keynes, originado por la amplia recensión del *Treatise on Money* que Hayek había escrito inmediatamente después de la publicación del libro, criticándolo ásperamente y recibiendo una respuesta igualmente áspera del autor. Sin embargo, ninguno de los dos se esfuerza por comprender la estructura teórica adoptada por el otro y presenta sus propias críticas sobre la base de su propia posición teórica: de este modo, se tiene un debate entre sordos, poco útil para el progreso de la teoría. Así, cada una de las dos partes pierde rápidamente interés para desarrollar la comparación; en particular Keynes, que había comenzado la redacción de la *Teoría general* sobre la base de una estructura teórica significativamente distinta de la del *Tratado del dinero,* no replica al segundo artículo de Hayek.

4.4. La teoría del capital y el debate con Kaldor

Junto a otras líneas de investigación de las que hablaremos más adelante, Hayek continúa profundizando en los temas afrontados en *Prices and Production* en algunos artículos publicados en los años treinta y al comienzo de los cuarenta, para llegar finalmente al volumen *The Pure Theory of Capital,* de 1941, al que, en aquella época, atribuye notable importancia, considerándolo como la conclusión de sus investigaciones sobre el asunto.

En los años siguientes, estos temas fueron abandonados; Hayek no se detiene en ellos ni siquiera en la *Autobiografía,* y lo propio hacen en general los intérpretes de su pensamiento. Sin embargo, se trata de trabajos importantes, que llevan la transición de una noción agregada de capital, implícita en el período medio de producción, a una noción desagregada; del análisis del equilibrio estacionario al de los equilibrios temporales y

19 En particular, podemos remontar a Hayek el análisis de los equilibrios intertemporales, a Hicks (1939) el de los equilibrios temporales y a Lindahl y a otros exponentes de la escuela sueca el análisis secuencial de los desequilibrios. Cfr. Donzelli (1988).

secuenciales, que después desarrollarían, respectivamente, Hicks y la escuela sueca y, a continuación, la nueva escuela austriaca, o la de los equilibrios intertemporales desarrollada más tarde por los teóricos franceses y anglosajones (Arrow y Debreu, en particular) en la segunda posguerra.[20] Tal vez el impulso a abandonar esta corriente de investigación viene del desplazamiento hacia el tema, políticamente más importante, de la comparación entre capitalismo y socialismo y hacia el tema del conocimiento y del papel del mercado en su difusión, que caracteriza a la escuela austriaca respecto a las demás corrientes de la «revolución marginalista»; tal vez viene de la constatación de los límites de su construcción teórica, puestos de manifiesto en un destructivo artículo de otro exponente cantabrigense, Kaldor, antiguo colega de Hayek en la London School of Economics.

Veamos mejor de qué se trata. La tesis de fondo de Hayek, en el libro de 1941, es la misma del libro de diez años antes: no es la escasez del consumo, sino la de capital, la que provoca la crisis y la desocupación, por lo que la única política adecuada es la de estimular el ahorro, esto es, la creación de nuevo capital. Se trata, en los términos actuales, de una «política del lado de la oferta»: en un sistema económico en el que opera por supuesto la tendencia a la plena ocupación, el desarrollo depende de la acumulación.

El nuevo trabajo viene declaradamente motivado por la necesidad de apoyar estas tesis sobre una base teórica más sólida: en la introducción al li-

---

20 Donzelli (1988, p. 21) subraya que se debe a Hayek la primera formulación precisa del concepto de equilibrio como conjunto de todos los planes de acción racionalmente elegidos por los agentes y ejecutables, esto es, compatibles entre ellos y con las circunstancias externas que caracterizan al sistema económico. Hayek (1937, p. 241, citado por Donzelli, 1988, p. 22) añade que el equilibrio debe ser estable (una exigencia explícitamente compartida por Schumpeter, como hemos visto más arriba, y por todos los autores de las dos primeras generaciones de teóricos marginalistas): «Es solamente gracias a este supuesto [la existencia de una tendencia hacia el equilibrio] que la economía deja de ser un ejercicio de pura lógica y se convierte en una ciencia empírica». En efecto, como ya había sostenido Schumpeter y como Hayek afirma al principio de *Economics and Knowledge* (1937, p. 228), «el análisis formal de equilibrio en la ciencia económica» consta, esencialmente, de tautologías; más adelante (p. 240) habla de «una configuración tan claramente ficticia como lo es la de equilibrio» y reafirma que «la única justificación posible [para interesarnos en ella] sea para investigar en la supuesta existencia de una tendencia hacia el equilibrio». Sobre la imposibilidad de demostrar unicidad y estabilidad del equilibrio cfr., además, §§ 6.3 y 12.6.

bro, Hayek reconoce explícitamente, al respecto, los límites de su precedente intento y la necesidad de resolver los problemas más complejos de teoría del valor antes de volver a los temas afrontados en *Prices and Production* aunque, en la opinión general, estos últimos se consideren más urgentes. Hayek indica también explícitamente, en el concepto agregado de capital ligado al período medio de producción, los límites principales de su precedente análisis; en una nota (Hayek, 1941, p. 296) se remite a Wicksell, atribuyéndole el mérito de haber sido «el único autor, que yo sepa, que ha reconocido claramente que el modo tradicional de tratar como un dato un *stock* de capital cuantitativamente determinado es ilegítimo». Así, Hayek abandona la noción de período medio de producción que, de hecho, constituía un intento de definir una medida cuantitativa de la intensidad capitalista de los procesos productivos.

En el centro del análisis, queda el concepto de equilibrio y el requisito de que se trate de un equilibrio estable. Respecto a una noción de equilibrio de competencia «instantáneo» ligada a un proceso de ajuste virtual que se desarrolla en el tiempo lógico (propia de autores como Walras y Pareto), Hayek prefiere inicialmente la (atribuible a autores como Marshall y Wicksell) de equilibrio de competencia «estacionario», pero, en el libro de 1941, reconoce sus límites y (como hacen más o menos al mismo tiempo que él Hicks, 1939, y Lindahl, 1939) elige la dirección de una sucesión concatenada de equilibrios instantáneos.[21]

Después de un análisis, largo y profundo, de los conceptos de base, el *modus operandi* de la teoría permanece análogo, en su estructura, al adoptado en el libro de diez años antes: las diversas fases del ciclo se suceden ligadas por una cadena de conexiones de causa y efecto, puestas en marcha por las variaciones de los precios relativos de los bienes de consumo y de los bienes de capital que llevan, primero, a un alargamiento y, después, a un acortamiento de los períodos de producción (esto es, en los

21 Después de haber ilustrado esta transición, Donzelli (1988, pp. 36-37) sugiere que es la naturaleza abstracta de la solución de los equilibrios instantáneos la que impulsa a Hayek a cambiar de dirección en su investigación, hacia el estudio de los «procesos reales de difusión del conocimiento, de la coordinación de los planes individuales, etc.», para llegar finalmente a la elaboración de la teoría del orden espontáneo (de la que nos ocuparemos en el § 4.5).

términos de la teoría marginalista más usual, a un aumento y después a una reducción de la intensidad capitalista de los procesos productivos). La diferencia radica en el hecho de que ahora las fluctuaciones cíclicas de la duración de los períodos de producción se mueven en sentido opuesto al anterior.[22] Dando por supuesto que salarios monetarios y tipos de interés permanezcan invariables a lo largo del ciclo, en el libro de 1941, Hayek parte de la hipótesis de un aumento de la demanda de bienes de consumo (provocado por alguna causa externa, por ejemplo, por una expansión del crédito). Los precios de estos bienes aumentan, y los salarios reales disminuyen. Así, es conveniente el acortamiento del ciclo productivo, lo que reduce la demanda de bienes de capital, con una caída de sus precios que pone en movimiento un proceso en sentido inverso. Una vez más, es el exceso de la demanda de bienes de consumo el que origina una fase descendente del ciclo.

Las críticas de Kaldor (1942) —que no reciben respuesta por parte de Hayek— se refieren a diversos aspectos de esta construcción, entre ellos la escasa importancia del denominado «efecto Ricardo» (que, como explica Kaldor, se atribuye a Wicksell más que a Ricardo), según el cual un aumento de la demanda de bienes de consumo conduce a una reducción de la demanda de bienes de inversión. Desde un punto de vista keynesiano, como el adoptado por Kaldor, es razonable suponer, más bien, que una expansión de la demanda de bienes de consumo estimule la demanda de bienes de inversión: las modificaciones en la intensidad capitalista de los procesos productivos tienen lugar, si es que lo tienen, más lentamente y tienen una intensidad bastante menor.[23] «El acordeón [la alternancia de

22 Esto no lo indica explícitamente Hayek, que no establece una comparación clara entre su análisis de 1941 y el de 1931, pero lo subraya Kaldor en su crítica. Kaldor (1942, p. 188) observa: «La presencia de tantos argumentos contradictorios no es casual: se debe al deseo de demostrar a toda costa que la escasez de capital es la gran causa de las crisis económicas y una causa directa de la desocupación».

23 Mientras que Hayek utiliza implícitamente el concepto de capital como factor de producción escaso, común a todas las corrientes de la tradicional teoría marginalista del valor y de la distribución, a Kaldor le parece obvio que la dotación de bienes de capital puede aumentarse a través de la inversión. De aquí un planteamiento distinto por lo que se refiere al objetivo de los emprendedores: «La consideración dominante no es el máximo beneficio que se puede obtener de una cantidad dada de capital, sino el máximo beneficio que se puede obtener con un determinado tipo de producción» (Kaldor, 1942, p. 170).

alargamiento y acortamiento del período medio de producción], en cualquier sentido que se tome, hace relativamente poco ruido – es superada por los címbalos del progreso técnico […]. El ciclo de las inversiones […] es esencialmente una cuestión de ampliación y no de profundización» (*ib.,* p. 187).

Sobre este último punto, versarán las críticas al período medio de producción (y a la teoría marginalista del valor) presentadas por Sraffa en el libro de 1960, y confirmadas en el subsiguiente debate sobre la teoría del capital en los años sesenta, que establecieron, de modo definitivo, que las variaciones de los salarios reales no se ven seguidas de modo automático por variaciones correspondientes de la intensidad capitalista de los procesos productivos. Pero sobre esto volveremos en el próximo capítulo y en el § 12.6.

A pesar del tiempo dedicado a su redacción, el libro no llega a resultados claros y sólidos. El propio Hayek parece insatisfecho de sus resultados y de las sucesivas elaboraciones de los teóricos neoaustriacos en el campo de la teoría del capital. En su *Autobiografía* (1994, p. 90), a la pregunta de «¿No le parece, *a posteriori,* que se puede decir que la teoría del capital, en el sentido austriaco, termina con *The Pure Theory of Capital?»,* responde: «Diría que sí. Nadie ha hecho nunca lo que esperaba que se habría hecho». La insatisfacción por los resultados alcanzados ya se manifiesta en el año después de la publicación del libro, en un artículo sobre «The Ricardo effect» (Hayek, 1942, p. 251): «Soy plenamente consciente del hecho de que todo esto no es muy satisfactorio y que sería muy deseable una clara descripción del preciso proceso a través del cual la competencia lleva a este resultado ["que un aumento de los salarios inducirá a los capitalistas a sustituir trabajo por máquinas", p. 220: lo que Hayek llama el "efecto Ricardo"]». Pero no estoy seguro de que esto sea posible. Según Hayek, el problema es que «estamos considerando una posición de desequilibrio en la que los desarrollos dependen de la precisa secuencia en la que los diversos cambios se suceden en el tiempo»; en realidad, es la relación directa entre salarios e intensidad capitalista de los procesos productivos y, por tanto, la relación inversa entre salario y ocupación, la que se ve privada de fundamento. Ciertamente, después el problema se complica ulteriormente cuando Hayek (1941, pp. 306 y ss.) trata de tener en cuenta también el cambio tecno-

lógico. En realidad, las complicaciones no hacen más que oscurecer el problema más general.

De todos modos, la insatisfacción no es suficiente para inducir a Hayek a abandonar la tesis central de la teoría marginalista tradicional del valor y de la distribución: el supuesto, que sigue sin demostrar, de una relación inversa entre salario y ocupación, que es necesario para sostener la tendencia automática de un mercado de trabajo de competencia hacia la plena ocupación. Esta tesis se vuelve a confirmar en la conferencia Nobel de 1974, y en un trabajo originariamente publicado en 1978 (Hayek, 1999b, p. 213).

Por lo menos en parte, las dificultades encontradas por Hayek derivan del hecho de que se ha planteado objetivos demasiado amplios. En efecto, el tratamiento del equilibrio va unido a intentos de afrontar problemas relativos al cambio (incluidos cambios imprevistos, como las innovaciones); el recurso al método de los flujos de *input* y de *output* se entrecruza con el del análisis de los equilibrios instantáneos; el reconocimiento de la necesidad de un tratamiento desagregado del problema del valor se añade a la investigación de magnitudes o funciones unidimensionales que permitan la determinación del tipo de interés sobre la base de las dos fuerzas contrapuestas de la productividad del «capital» y de la preferencia intertemporal de los consumidores-ahorradores. El libro contiene muchos elementos interesantes —especialmente en el plano de la formulación de los conceptos relevantes— para diversos campos de investigación: la teoría del análisis secuencial, la de los equilibrios intertemporales, la de las implicaciones de la adhesión a una teoría marginalista del valor y de la distribución para el análisis del ciclo. Es, pues, una lástima que haya sido dejado a un lado: varias de estas contribuciones serán retomadas por los sucesivos tratamientos de la teoría austriaca del capital, a veces sin explicitarlo y, por lo general, sin el conocimiento, al que Hayek llega después de la publicación del volumen, de los límites de las soluciones propuestas.[24]

---

24 Hicks (1973) alude a la *Theory of Capital* de Hayek una sola vez, genéricamente, en la introducción a su *Capital and Time* (del que nos ocuparemos más adelante, en el § 8.4). Sobre los modelos de equilibrio intertemporal volveremos en el § 6.3; sobre el debate relativo a la teoría del capital, en el § 12.6.

4.5. El orden espontáneo y el mercado como mecanismo de difusión del conocimiento

Una vez abandonados los campos del ciclo económico y de la teoría del capital, Hayek concentra su atención en los mecanismos de coordinación de las decisiones de los sujetos económicos independientes, sustituyendo gradualmente el concepto de equilibrio por el de orden espontáneo, entendido como «estructura racional cualitativa» compatible con situaciones de desequilibrio.[25] El propio Hayek (1994, p. 166), a la pregunta de si es posible definir «el problema de Hayek», responde: «la formación de órdenes complejos».

La tesis de Hayek es que esta coordinación no debe imponerse desde arriba, por medio de una planificación centralizada, sino que puede surgir espontáneamente, en una economía de mercado, gracias a la mano invisible de la competencia.[26] Hayek considera los diversos obstáculos cuando emerge dicho orden espontáneo, en particular el hecho de que los conocimientos se encuentran dispersos entre muchos sujetos.[27] Sin embargo, sostiene que una economía de mercado es superior a una economía planificada justamente porque las informaciones necesarias se transmiten en el primer caso en forma comprimida a través de los precios,[28] y son, por

---

25 Donzelli (1988, pp. 42-43).

26 Hayek cita al respecto a Ferguson y Smith. Donzelli (1988, pp. 37 y ss.) subraya que el concepto de «orden espontáneo», presente de forma embrionaria en los primeros trabajos de Hayek, se sitúa en un primer plano, hasta sustituir al tradicional concepto de equilibrio, como conclusión de los debates sobre la teoría del capital (por tanto, a partir de Hayek, 1941). Con dicha noción, Hayek alude «a una estructura de relaciones o a un sistema de conexiones interindividuales que presentan una relativa estabilidad o persistencia» (Donzelli, 1988, p. 38).

27 «El conocimiento de las circunstancias de las que debemos servirnos no existe nunca en forma concentrada o integrada, sino solamente bajo la forma de fragmentos esparcidos de conocimiento incompleto y a menudo contradictorio que todos los individuos poseen por separado. Es por ello que el problema económico de la sociedad no es meramente un problema de cómo asignar recursos "dados" […]. Se trata del problema de cómo utilizar el conocimiento que no pertenece a nadie en su totalidad» (Hayek, 1945, pp. 277-278).

28 A través del sistema de precios, «en forma abreviada, utilizando una forma de representación simbólica, solo las informaciones más esenciales se transmiten y retransmiten y solo a los interesados» (Hayek, 1945, p. 287).

tanto, enormemente inferiores a las necesarias (y seguramente no disponibles) en el segundo.[29]

Además, desde el ensayo sobre *Economics and Knowledge* de 1937 (un ensayo que Hayek, 1994, p. 68, considera «la contribución más original que yo haya dado a la ciencia económica») y con creciente profundización en los escritos posteriores, Hayek concibe el conocimiento como un proceso de descubrimiento y difusión de las informaciones. En este sentido, retoma y desarrolla algunas ideas que ya estaban presentes *in nuce* en la tradición austriaca de Menger y Mises, proponiendo una visión del funcionamiento de la economía distinta de la del marginalismo tradicional. En particular, el acto de elección llevado a cabo por el sujeto económico es visto como un experimento en condiciones de incertidumbre, cuyo resultado modifica las expectativas y los conocimientos iniciales en un proceso continuo.

La formación de las instituciones sociales no sigue «leyes de evolución», sino un proceso de selección en el que se consolidan las mejores instituciones. No se trata de un proceso darwiniano, que se refiere a la selección de individuos basada en sus características innatas, sino de instituciones y costumbres ligadas a la cultura (Hayek, 1973, p. 23); lo mismo vale para las reglas y las leyes (p. 99).[30]

---

29 La posibilidad de una economía planificada había sido demostrada por Enrico Barone desde 1908, en el ámbito de una teoría del equilibrio económico general. Ludwig von Mises (1920) sostiene, en cambio, la imposibilidad, en ausencia de mercado, de calcular el sistema de precios en el que basar la planificación; en este segundo aspecto, Mises muestra que no tiene en cuenta la respuesta dada por Barone. Hayek (1935 y 1940), en cambio, insiste sobre todo en la imposibilidad de disponer en la práctica de las informaciones necesarias. A ellos responde Oskar Lange (1904-1965) que, en un célebre artículo de 1936-1937, propone una aproximación «por pruebas» del proceso de planificación, que incorpora elementos de un «mercado socialista». Hayek (1940) replica que en un mercado socialista, en el que los precios tendrían que ser modificados por el planificador, el proceso de ajuste fallaría porque no podría tener lugar con la necesaria velocidad. Es distinta la respuesta de Maurice Dobb (1900-1976); marxista inglés que, en diversos trabajos (por ejemplo, Dobb, 1955) sostiene la superioridad de la economía planificada, no en el ámbito del problema de la asignación de los recursos, sino en el de la coordinación *ex ante* de las inversiones.

30 Las reglas se definen como «una propensión o disposición a obrar o no obrar de cierta manera, que se manifiesta en lo que llamamos una práctica o un hábito» (Hayek, 1973, p. 75).

Otros aspectos que recordar están constituidos por el conocimiento tácito y por las costumbres que aseguran un cierto grado de estabilidad en el comportamiento de los individuos.[31] El orden social espontáneo puede así favorecer la adaptación a condiciones en continua mutación y, además de eso, una mutación que se produce en direcciones *a priori* desconocidas. En este sentido, según Hayek, las señales que proceden de los precios y de sus variaciones indican a los agentes las direcciones en las que moverse, sin imponer por ello una condición de equilibrio entre demanda y oferta.[32]

Sobre elementos de este tipo, insisten también los escritos políticos de Hayek. Él sostiene la superioridad del liberalismo, no solo respecto a la planificación centralizada, sino también respecto a casos de economía mixta (como el New Deal de Roosevelt), que comportan una intervención activa del Estado en la vida económica. Son estos escritos, especialmente a partir del afortunado *The Road to Serfdom* de 1944, los que hacen de Hayek uno de los más famosos científicos políticos del siglo xx.

A nuestros fines podemos destacar dos elementos en esta corriente de contribuciones. Ante todo, aun en obras explícitamente dirigidas al gran público y no a especialistas, Hayek conserva y transmite los principales elementos de la visión de la escuela austriaca y de su fundador Menger: incertidumbre, actividad económica como búsqueda del poder que viene del conocimiento. En esta visión, el concepto analítico de equilibrio como igualdad entre demanda y oferta se diluye en el de orden espontáneo, y la caracterización del agente económico puede resultar bastante más compleja que la unidimensional del utilitarismo benthamita que lleva al concepto de *homo œconomicus.*[33]

---

31 Por lo que se refiere al concepto de conocimiento tácito, Caldwell (2004, p. 294, n.) señala la deuda de Hayek con su amigo Michael Polanyi.

32 En realidad, la tesis de Hayek exige el supuesto de condiciones estáticas: un supuesto un tanto irreal. Baste recordar la concepción schumpeteriana del progreso técnico —la «destrucción creadora»— que desquicia conocimientos tácitos y costumbres.

33 Hayek (1973, pp. 22 y 69) critica explícitamente el utilitarismo benthamita y cita con aprobación a Hume: «Aunque los hombres están en gran medida gobernados por el interés, sin embargo, también el propio interés, y todas las cuestiones humanas, están enteramente gobernados por la *opinión*».

En segundo lugar, en las obras políticas, la tesis del orden espontáneo que emerge del funcionamiento del mercado se transforma, de resultado analítico que se intenta demostrar, en simple supuesto o postulado. Se supone, sin ninguna demostración, que las instituciones emergentes sean las mejores; se supone, sin ninguna prueba, que el proceso de selección de las instituciones no se tuerza por una distribución desigual de los conocimientos que, a su vez, hace que sea asimétrica la distribución del poder, fuente posible de una manipulación de los conocimientos. En esencia, Hayek argumenta como si los resultados que él busca pero que no alcanza con sus trabajos de teoría económica —la tendencia a un equilibrio dotado de características de optimalidad— hubiesen sido alcanzados y fuesen transferibles del campo económico al de la teoría política: una operación retórica de indudable habilidad, pero totalmente privada de fundamentos analíticos.

4.6. Individualismo metodológico, individualismo político, liberalismo económico y liberalismo político

Un aspecto importante del pensamiento de Hayek es su oposición a lo que llama «cientismo», esto es, la pretensión de las ciencias sociales de colocarse en el mismo plano que las ciencias de la naturaleza, de donde derivaría el «racionalismo constructivista», o sea, la idea de que sea posible y oportuno construir desde arriba las instituciones sociales guiadas, siempre desde arriba, según los preceptos de una razón impersonal y objetiva: una idea que genera inevitablemente tendencias autoritarias.[34] La *taxis* (orden impuesto, *made order*) se contrapone al *kosmos* (orden en desarrollo, *grown order*).[35]

El individualismo metodológico, esto es, la idea de que el funcionamiento del sistema económico deba explicarse partiendo de las elecciones de los individuos que lo componen,[36] ya está presente en Menger y constituye una tradición dominante dentro de la aproximación marginalista en sus

---

34 Cfr. Hayek (1942-1944) y Hayek (1973, vol. 1, pp. 8 y ss). El tema se retoma también en la conferencia Nobel del 11 de diciembre de 1974, disponible *online* en la dirección <http://nobel prize.org/nobel-prizes/economic_sciences/laureate/1974/Hayek_lecture.html>.

35 Hayek (1973, p. 37).

36 Cfr., por ejemplo, Hayek (1948, p. 69).

diversas variantes. Para Hayek, como para Popper (1945) y muchos otros autores que comparten el planteamiento, se trata no solo de una regla de método, sino de un verdadero y propio dogma político, a causa de la conexión que implícita o explícitamente se instituye entre, por un lado, el holismo (esto es, la idea de que los agregados sociales pueden estudiarse de modo autónomo respecto al comportamiento de los individuos que los componen) y, por otro lado, el organicismo político (el Estado, o la colectividad, es «más» que los individuos que la componen) que se encuentra en la base de regímenes dictatoriales como el nazismo y el comunismo estalinista.[37]

Sin embargo, es posible compartir las críticas de Hayek al totalitarismo y a sus raíces culturales sin que ello comporte aceptar la identificación entre individualismo político, esto es, la defensa de las libertades individuales tanto en el campo político como en el económico, e individualismo metodológico.[38]

El motivo principal de la adhesión de Hayek al individualismo metodológico es, de hecho, otro, de naturaleza filosófica. Para comprenderlo, debemos tener presente, aunque sea de modo muy sintético, el clima cultural en el que tiene lugar la *Methodenstreit* y el que prevalecía en las décadas posteriores, hasta, justamente, el período de la formación de Hayek y de sus primeros escritos. El debate sobre el método, en aquel período, no tiene que ver simplemente con la economía: es la consecuencia del choque frontal entre positivismo y neoidealismo, entre la idea de que el conocimiento proceda de la comparación con la realidad empírica (ya que las teorías constituyan una abstracción, o racionalización, de los datos recogidos) y la idea de que, en el campo de las ciencias humanas, si no en el de las ciencias de la naturaleza, el conocimiento venga por un *Einleitung*, esto es, por un proceso de reflexión interior (como sostiene, por ejemplo, Dilthey) que solo puede proporcionar axiomas «verdaderos» —tales por

37 Hayek, como Popper, alude a la contraposición medieval entre nominalismo y realismo, pero ambos olvidan la posición intermedia propuesta por Abelardo, según el cual el término universal designa (y comunica), aunque sea de modo confuso, un aspecto efectivo de la realidad y, por tanto, no puede considerarse como un simple *flatus vocis*. Cfr. Roncaglia (2016a, p. 22).

38 Esta distinción viene claramente enunciada por otro exponente de la cultura económica austriaca (Schumpeter [cfr. más arriba, § 3.5]).

aprendizaje directo— sobre los que basar el razonamiento deductivo que permite la construcción de las teorías.[39] En economía tienen esta naturaleza los axiomas de comportamiento racional, ordenación de las preferencias, utilidad (u ofelimidad) marginal decreciente, sacrificio creciente del trabajo, considerados verdaderos precisamente en cuanto derivan de la introspección personal.[40] En efecto, se producirá un giro epistemológico cuando, a partir de los años cincuenta, se reconocerá el hecho de que el comportamiento humano no se conforma a los axiomas de la tradición marginalista (más adelante, capítulo 10).

El comportamiento de los individuos se expresa, pues, por medio de acciones que proceden de planes de acción racionalmente elegidos. El individualismo metodológico impone que la teoría del comportamiento del sistema económico se base en la consideración de los planes de acción de todos los agentes. De aquí el papel central del concepto hayekiano de equilibrio, que consiste en el conjunto de los planes de acción que son compatibles entre ellos y con las condiciones dadas en las que se desarrolla la actividad económica (tecnología, dotaciones de recursos de cada agente). Dados los límites cognoscitivos de los agentes económicos, no es realistamente posible que una planificación *ex ante* asegure la coordinación de los planes de acción individuales. La coordinación se confía al mercado, que opera como mecanismo de ajuste para asegurar el equilibrio.

Una característica típica de la concepción de Menger, como de la de Hayek, es que los conocimientos subjetivos se incluyen entre las variables objeto de los procesos de ajuste inducidos por la acción del mercado, junto a los precios y a las cantidades producidas e intercambiadas. Más aún, a medida que es consciente de los problemas sin resolver en la teoría del valor y de la distribución que él adopta, Hayek atribuye una importancia creciente al papel del mercado como instrumento de difusión de las informaciones y de ajuste de los conocimientos individuales. Además, recuerda Hayek, el mercado incorpora en sus hábitos de funcionamiento importantes elementos de conocimiento tácito.

---

39 Para una descripción de esta comparación, y del relieve dominante que tuvo en el período que estamos considerando, cfr. Stuart Hughes (1958).

40 Sobre estos temas véase el ensayo *El cientismo y el estudio de la sociedad* (Hayek, 1942-1944).

Se trata de ideas sugestivas, que han fascinado a numerosos economistas contemporáneos, retomadas en particular por la nueva escuela austriaca (más adelante, § 8.3). Sin embargo, la propuesta de conceptos, por interesantes que sean, debe verificarse en una demostración de su fecundidad analítica y, por tanto, en una teoría del valor, de la distribución, de la ocupación, que demuestre la eficacia reequilibradora de los mecanismos de mercado. En esencia, Hayek describe los elementos que constituyen un posible proceso de ajuste hacia un equilibrio óptimo de mercado, o hacia un orden espontáneo de la sociedad, pero no demuestra la necesidad lógica de estos procesos de adaptación. Sigue abierto, así, el problema central de la controversia política, sobre la posibilidad de que se verifiquen situaciones no óptimas para la economía y para la sociedad y, en consecuencia, sobre la oportunidad de un papel activo del Estado en la economía.

En efecto, es a la investigación de una demostración de la existencia de tales procesos automáticos de ajuste en la economía de mercado que Hayek dedica las primeras décadas de su larga actividad. Sin embargo, después de las controversias con Sraffa y Kaldor, no vuelve más sobre ello; el poder autorregulador del mercado competitivo se convierte en un axioma, como sucede para la naturaleza sustancialmente competitiva del capitalismo, hasta el punto de ignorar la literatura —de la que hablaremos más adelante— sobre el capitalismo gerencial (Berle y Means y Marris), sobre sociedad opulenta y Estado industrial (Galbraith) y sobre el oligopolio (Bain y Sylos Labini).

En la defensa de la libre iniciativa, Hayek presenta, en un grupo importante de trabajos (entre los cuales Hayek, 1960 y 1973), sus investigaciones sobre el orden institucional más adecuado para garantizar las libertades individuales y un mercado de competencia. La libertad requiere que la coerción sea sustituida por la norma de la ley, que debe ser abstracta e impersonal, cierta, conocida por todos y aplicable igualmente a todos, universal: «gobierno por medio de las normas» y no «gobierno por medio de las órdenes» (Hayek, 1948, p. 18).[41] Estos trabajos son inte-

41 Hayek supone implícitamente que las normas y su interpretación sean neutrales respecto a los intereses de las diversas clases y grupos sociales; cuando esta condición no se verifica, las propias normas constituyen una coerción de quien las adopta (el gobernante) frente a los demás (los ciudadanos).

resantes en diversos aspectos, entre los cuales aquí podemos considerar rápidamente solo dos.

El primer aspecto se refiere a la distinción entre liberalismo político y liberalismo económico, entre defensa de las libertades individuales y defensa de la libre iniciativa privada en el campo económico. El nexo entre los dos elementos no es automático; por ejemplo, John Stuart Mill considera imposible aislar la defensa de las libertades individuales del desarrollo de una sociedad equitativa en lo que se refiere a la distribución de la renta y del poder —como hacen después de él cuantos instituyen un nexo entre libertades activas (de opinión, de voto, de palabra, etc.) y libertades pasivas (del hambre, de la miseria, de la desocupación, etc.) y a esta subordinan el *laissez faire*—. Aunque sin suponer un objetivo las libertades pasivas, como hemos visto, Keynes considera difícil la supervivencia de las instituciones democráticas y del libre mercado en una situación de descontento generalizado derivada de una marcha negativa de la economía y, más en general, el tema de la necesidad de compaginar libertad de iniciativa individual y justicia social por medio de una intervención activa del Estado se mantiene repetidamente destacado (entre otros, por los socialistas liberales como Carlo Rosselli y por los defensores del *welfare state*).

Por otra parte, Hayek y, con él, muchos otros consideran arriesgado para las libertades individuales la intervención pública en la economía, dada la concentración de poder que esto implica. En efecto, cuando es el Estado (potencialmente, una dictadura del proletariado; en la práctica, una *nomenklatura* oligárquica) el que controla la producción, nos encontramos ante un único dador de trabajo. Desde el momento en que todo ciudadano tiene necesidad de trabajar para ganarse la vida, la dependencia de quien decide al respecto resulta total. En la economía mixta, la influencia del dador de trabajo público es menor, pero sigue siendo siempre fuerte, hasta el punto de poder condicionar la competición electoral.

El segundo aspecto es de extrema actualidad y se refiere a la libertad de movimiento de capitales y mercancías entre los distintos países, que activa una competencia entre Estados, sobre la presión fiscal, sobre la normativa medioambiental o sobre la relativa a la seguridad del trabajo. En efecto, menos impuestos y menos normas atraen inversiones y capacidad productiva, con la creación de nuevos puestos de trabajo, en menoscabo de los países que mantienen un *welfare state* más generalizado y una reglamen-

tación medioambiental y de seguridad en el trabajo más incisiva. En otros términos, la competencia entre Estados ayuda a contener la intervención pública en la economía; como corolario, Hayek se muestra favorable a federaciones de Estados, como hoy el área del euro, por la competencia que se crea entre Estados ligados rígidamente entre ellos por una moneda única y un mercado único.[42] En estas condiciones, resulta imposible una política monetaria nacional, pero también es muy difícil, como observa Hayek, adoptar medidas de tasación de todas las actividades móviles que pueden transferirse a otro país, o normas más restrictivas de las que están en vigor en los otros países, en relación con la defensa del medio ambiente o la seguridad del trabajo.[43] Por tanto, Hayek considera favorablemente las federaciones entre Estados y los tipos de cambio fijos.

Pueden obtenerse resultados análogos, también en ausencia de uniones federales, de todas aquellas intervenciones que favorezcan la movilidad internacional de las mercancías, de los capitales y de las actividades financieras. Hayek (1999b, p. 122) considera los controles sobre los movimientos internacionales de capital como «la amenaza más seria no solo al funcionamiento de la economía internacional, sino también a la liber-

---

42 En 1977, Hayek (1999b, p. 133) declara que considera «utópico el plan de introducir una nueva moneda europea», mientras que se declara favorable a la unificación económica; su oposición a la moneda única se explica por el hecho de que se trataría de una moneda legal que, por la dimensión de su uso, haría bastante gravosas las consecuencias de los (en su opinión inevitables) errores de política monetaria.

43 «Como ha demostrado la experiencia en las federaciones existentes, hasta la legislación sobre cuestiones como la limitación del trabajo de menores o de las horas de trabajo se hace difícil de realizar por el Estado» (Hayek, 1948, p. 260), mientras que «la diferencia de condiciones y de estadios de desarrollo económico alcanzados por las distintas partes de la federación constituirán serios obstáculos a una legislación federal» (*ib.,* p. 263); «gran parte de las interferencias en la vida económica a las cuales hemos sido acostumbrados se harán del todo impracticables en el ámbito de una organización federal» (Hayek, 1948, p. 265).

Hayek está a favor de un sistema de tasación proporcional de las rentas: el requisito liberal de la igualdad de los puntos de partida para todos los miembros de la sociedad debe dejar espacio a la recompensa de los méritos y del compromiso individual. Cfr. la *Autobiografía* (Hayek, 1994, p. 177) y, sobre todo, *The Constitution of Liberty* (Hayek, 1960, cap. 20). En cambio, está a favor de una red de Seguridad Social, a condición de que no implique políticas redistributivas o la obligación de adherirse a un plan público de seguros (*ib.,* cap. 19). «Existe una enorme diferencia entre tratar a las personas de la misma manera e intentar hacerlas iguales» (Hayek, 1948, p. 16).

tad personal», tanto que la prohibición de intervenciones de este tipo debiera, en su opinión, estar explícitamente prevista en la carta constitucional de los países democráticos. En esencia, Hayek prevé todo lo que, de hecho, ha sucedido en las últimas décadas: la globalización induce un desplazamiento relevante de poder a favor de la iniciativa privada, minando los intentos públicos de intervenir para reglamentar la actividad privada. Se trata de un tema importante, sobre el cual Hayek (y la Mont Pèlerin Society por él fundada: cfr., más adelante, § 8.8) ha tenido una influencia nada desdeñable, pero sobre el cual nos hemos detenido muy poco.

En conclusión, podemos distinguir, una vez más, entre el interés de la representación conceptual de la economía de mercado presentada por Hayek y los límites de su construcción analítica. El éxito de la publicidad política de Hayek puede tal vez explicarse, más allá de su relación con el clima cultural de la época de la Guerra Fría y después de la revancha del liberalismo de los años setenta y ochenta, precisamente por la sugestión de muchos aspectos de su representación conceptual, además de por su elección —seguida por muchos— de dejar aparte los aspectos más controvertidos de su teoría económica en sentido estricto, en la presentación de sus tesis políticas sobre el papel del mercado. En cuanto a los elementos de la visión de Hayek que atraen mayor atención en la reflexión económica contemporánea —como el papel atribuido al aprendizaje de los agentes económicos frente a las respuestas del mercado a sus acciones—, su adquisición en un corpus coherente de teoría económica constituye un desafío que afrontar sobre nuevas bases, más que un resultado que el economista austriaco nos deje en herencia.

4.7. La desnacionalización del dinero

Entre las últimas propuestas de Hayek, encontramos la de eliminar el monopolio estatal de creación de dinero y sustituirlo por un sistema de monedas privadas emitidas por bancos y empresas en competencia entre sí. Esta propuesta vuelve a tener una gran actualidad en los últimos años, con la difusión de las criptomonedas como los *bitcoins;* en este lugar, su interés está también en el hecho de que se apoya en el conjunto de los análisis económicos del economista austriaco, mostrando sus límites intrínsecos.

Hayek se ocupa desde su juventud de teoría monetaria, pero como argumento en conjunto secundario respecto a sus análisis del ciclo y de la teoría del capital, antes, y del orden espontáneo, después. Sus escritos sobre el tema están hoy recogidos en dos volúmenes (Hayek, 1999a y 1999b); el que aquí nos interesa es, sobre todo, un amplio escrito, *The Denationalization of Money,* originariamente publicado en 1978 como opúsculo del Institute of Economic Affairs de Londres (ahora en Hayek, 1999b, pp. 128-229).

En las otras contribuciones, a las cuales aquí solo hacemos alusión, como en sus trabajos sobre el ciclo y sobre la teoría del capital, Hayek muestra «no querer separar la teoría del valor de la teoría monetaria», como observa Kresge (1999a, p. 12). A diferencia de cuanto tradicionalmente sucede en el planteamiento marginalista, el dinero no se considera un simple velo, neutral respecto a la determinación del equilibrio «real» de precios y rentas.[44] En efecto, Hayek insiste repetidamente en los efectos distorsionadores que las variaciones de la cantidad de dinero pueden tener sobre los precios relativos, tanto más después de que las controversias sobre ciclo y capital han dejado clara la imposibilidad de referirse a una noción agregada de capital y la compleja influencia del tipo de interés sobre la elección de las técnicas de producción. Hayek subraya que ha reconocido, desde 1923, lo que Keynes sostiene en el *Tract on Monetary Reform,* esto es, la necesidad de distinguir entre estabilización de los tipos de cambio y estabilización de los precios internos; además, critica repetidamente —como hace Keynes en el *Treatise on Money*— la noción de nivel general de precios.[45] Hayek rechaza también la tesis de que sea posible determinar *a priori* la correcta cantidad de dinero que poner en circulación, como también la tesis —que caracteriza al monetarismo— según la cual la política monetaria podría y debería asumir como objetivo «un volumen específico de circulante predeterminado» (Hayek, 1999b, p. 184): es el mercado el que indica la ruta que

44 En un breve artículo de 1933 (reimpreso en Hayek, 1999a, pp. 228-231), el economista austriaco distingue entre la función teórica del concepto de «moneda neutral», indicando el ámbito restringido de validez, y la utilización de dicho supuesto en la (teoría de la) política monetaria, que rechaza.

45 Sobre la diferencia entre estabilización de los precios internos y de los tipos de cambio, como por la crítica del concepto de nivel general de precios, en realidad, tanto Keynes como Hayek son precedidos por Sraffa (1920) que después, probablemente, tuvo manera de discutir el argumento con Keynes en el verano de 1921. Cfr., más adelante, § 5.1.

se debe seguir. En general, su tesis es que son los errores de política, monetaria y fiscal, los que producen los desequilibrios de la economía, mientras que un sistema monetario bien organizado funciona en apoyo de una economía competitiva que, en régimen de pleno *laissez-faire,* está en condiciones de autorregularse de un modo óptimo.

De estas convicciones teóricas se sigue su defensa del sistema oro en la fase inicial de sus investigaciones;[46] después, los planes de una moneda internacional basada en una cesta de mercancías,[47] para los cuales recoge ideas de otros, y los de desnacionalización del dinero y competencia entre monedas privadas, de los que, en cambio, es el proponente originario.[48]

En opinión de Hayek, el poder de señoraje atribuido al Estado constituye un elemento peligroso que permite la expropiación de las riquezas privadas por medio de la inflación inducida por la expansión monetaria; en este aspecto, un primer remedio viene constituido por la independencia del Banco Central respecto a la autoridad política. Pero un remedio más radical, que permitiría derrotar definitivamente a la inflación, consiste en eliminar el monopolio público en la emisión de dinero.

El nacimiento de monedas «privadas», en competencia entre sí, pondría en marcha un proceso de selección en el que serían eliminadas las monedas peores, esto es, las de valor menos estable. Al paso que, según la «ley de Gresham», la moneda mala expulsa a la buena, aquí se produciría el resultado opuesto. En efecto, ya no se tendría más un tipo de cambio fijo entre diversos tipos de moneda, que induciría a atesorar las monedas mejores: todos intentarán librarse de las monedas que tienden a perder valor con más rapidez. La estabilidad monetaria y la reducción del poder del Estado favorecerían la iniciativa privada y la actividad económica. Se impe-

---

46 Véanse los cuatro primeros escritos republicados en Hayek (1999a); el economista austriaco parece confiar en los mecanismos de ajuste descritos originariamente por Hume y atribuye al abandono del sistema oro un papel principal en la Gran Depresión de los años treinta.

47 Cfr. Hayek (1943), reimpreso en Hayek (1999b, pp. 106-114). El artículo precede en un año a la conferencia de Bretton Woods; pertenece, pues, a una fase en la que se empieza a discutir sobre como reconstruir el sistema monetario internacional al final de la guerra.

48 Hayek (1999b, p. 230) lo proclama con vehemencia: «He abierto el camino a una posibilidad que en dos mil años ningún economista había estudiado nunca».

diría una política monetaria activa; fuente, según Hayek, de consecuencias sistemáticamente negativas. La exigencia de tener un *legal tender,* esto es, una moneda de referencia para los contratos (una moneda que el acreedor no puede rechazar en saldo de sus créditos), se considera un falso problema: los acreedores se ven perjudicados por el anclaje a la moneda legal en los casos de inflación (o hiperinflación, como la alemana en los años siguientes al fin de la Primera Guerra Mundial), mientras que las partes de un contrato podrían escoger de común acuerdo una moneda privada a la que referirse.

Además, en presencia de monedas privadas en competencia entre sí, las reacciones del mercado ante aumentos de los salarios inducidos por el poder monopolístico de los sindicatos dejarían claro que es a estos últimos a quienes se debe atribuir la responsabilidad de la desocupación (Hayek, 1999b, p. 199).

Vale la pena subrayar algunos límites de esta tesis, que subyacen a toda la filosofía económica de Hayek. Para que el plan funcione, debemos encontrarnos ante un sistema económico perfecto: guiado por la competencia, por tanto, en ausencia de concentración de poder; caracterizado por un respeto generalizado de las normas; la competencia no debe dar lugar a inestabilidad. Consideramos estos tres aspectos por separado.

La competencia domina en ausencia de una tendencia a la concentración, lo que requiere que los costes unitarios de producción aumenten al hacerlo las dimensiones de la empresa. Pero esta condición no se satisface en general. En particular, en el caso de monedas privadas, las que tienen una mayor difusión tienen bastantes ventajas respecto a las que tienen una difusión menor; en otros términos, las economías de escala son muy fuertes, tanto en la gestión de las emisiones como en la difusión de la propia moneda, que circula tanto más cuanto más es conocida y aceptada con carácter de generalidad, bien como medio de cambio y medida del valor, o bien como reserva de valor. Las monedas menos utilizadas pierden rápidamente terreno respecto a las más utilizadas; por otra parte, este proceso de concentración está previsto por el propio Hayek que, sin embargo, no ve la contradicción con el supuesto-base de competencia.[49]

---

49 Hayek (1999b, p. 156) confía en la competencia que limitaría las dimensiones de cada emisor de moneda privada, pero se trata de una simple petición de principio.

En el segundo aspecto, Hayek no excluye la posibilidad de comportamientos ilegales: enredos en la contabilidad, difusión de noticias falsas y así sucesivamente. Pero confía a la prensa la función de control que, en las economías modernas, se confía a agencias públicas dotadas de amplios poderes de intervención (piénsese en las funciones de vigilancia bancaria hoy comúnmente confiadas a los bancos centrales).[50] Se trata de una solución claramente insuficiente, por tres órdenes de motivos: en primer lugar, las capacidades técnicas requeridas por las funciones de vigilancia son notables, y no es sobre la base de estas que se selecciona a los periodistas; en segundo lugar, son posibles conflictos de intereses (en muchos países, como en Italia, son los bancos los que detentan —o condicionan, con sus préstamos, a los que detentan— las cuotas de control de los mayores periódicos o redes televisivas), como también procesos de concentración incluso en los órganos de información; en tercer lugar, las monedas privadas, especialmente en ausencia de un control capilar, facilitan los comportamientos delictivos (los *bitcoins,* hoy, constituyen la moneda privada más extendida y la preferida para el reciclaje por parte de los traficantes de droga, de armas y de seres humanos, aparte de los evasores fiscales). En esencia, la filosofía de Hayek es que el sector público está inevitablemente destinado a comportarse mal, mientras que nada igualmente grave puede venir del sector privado; la realidad parece ser, cuando menos, más compleja.

El tercer aspecto se refiere a la incomprensión que Hayek ha mostrado siempre por la teoría keynesiana de las finanzas.[51] Como hemos visto más arriba (§§ 3.6 y 3.7), según Keynes, el *stock* de activos financieros está retenido sobre la base de expectativas inciertas relativas a su rendimiento, dominado a muy corto plazo por las variaciones de sus precios; las decisiones de adquisición o venta de activos financieros con fines es-

50 «Desde el momento en que la prensa ejercerá correctamente su función de vigilancia y advertirá al público oportunamente de toda incorrección por parte de cualquier emisor, este sistema podrá funcionar de modo satisfactorio durante un largo período de tiempo» (Hayek, 1999b, p. 224).

51 En la base de la incomprensión, está probablemente el hecho de que Keynes trata los temas del dinero y de las finanzas sin relacionarlos con la teoría del valor, como Hayek, en cambio, considera necesario. De aquí el desdeñoso juicio de Hayek (1999b, p. 115) sobre «Keynes, hombre de gran intelecto, pero conocimiento limitado de la teoría económica».

peculativos, que tienen lugar a muy corto plazo, dominan sobre la demanda del dinero que utilizar para las transacciones corrientes.[52] En las actividades especulativas, especialmente en ausencia de órganos adecuados de vigilancia, terminan con el dominio de los operadores de mayores dimensiones. Como muestra también la experiencia, las oscilaciones de los valores determinadas por la especulación pueden ser violentas, con ganancias o pérdidas proporcionalmente elevadas; la quiebra de operadores de grandes dimensiones puede llevar a crisis sistémicas. La inestabilidad aumenta la incertidumbre, que frena la iniciativa económica; las dimensiones de las ganancias del sector financiero atraen a trabajadores cualificados y recursos del sector real de la economía, con un relajamiento del progreso tecnológico.[53]

La confianza de Hayek en la estabilidad del sistema económico se apoya en tres elementos: la teoría del valor marginalista, que implica el ajuste automático hacia la plena ocupación de un mercado competitivo, en el que una reducción del salario real provoca una reducción de la intensidad capitalista de los procesos productivos; su teoría de la aparición de un orden espontáneo de las acciones individuales y su concepción del sistema de precios como mecanismo de transmisión de las informaciones; la fuerza relativa de la competencia respecto a las tendencias a la concentración de renta, riqueza y poder. Su trabajo de veinte años sobre el primer tema no ha obtenido resultados positivos. Otro tanto puede decirse por lo que se refiere a su tesis del orden espontáneo: nada —si no es la fuerza de las afirmaciones apodícticas, motivadas por la preferencia *a priori* por un libre mercado— asegura que la tendencia de una miríada de acciones individua-

52 Hayek (1999b, p. 166) considera que, para cada emisor privado, «la disponibilidad del público para retener el dinero por él emitido y, por tanto, la buena marcha de sus negocios, dependerán de mantener estable el valor del dinero», pero esto no vale para la actividad financiera especulativa, por la cual demandar y ofrecer una determinada moneda no depende de su registro de estabilidad media a largo plazo, sino de las expectativas sobre las oscilaciones a muy corto plazo que, a través de mecanismos de autorrealización de las expectativas (que Soros, 2008, llama *reflexivity*), pueden llevar a la ruptura de los equilibrios subyacentes.

53 Una vez más, puede mirarse la experiencia de los *bitcoins* para tener una indicación de la inestabilidad de la principal moneda privada hoy en circulación. Sobre *bitcoins,* cfr. Böhme *et al.* (2015).

les no genere inestabilidad o elecciones subóptimas.[54] El tercer elemento, la confianza en la competencia, no parece superar la prueba de los hechos, en ausencia de un Estado fuerte que adopte serias políticas antitrust. De todos modos, las ideas y las políticas de Hayek conservan una importancia central, para el desarrollo de un sistema de conceptos de amplio alcance (de una visión, en el sentido schumpeteriano del término) y para la enorme influencia que, por diversas vías, han ejercido en la vida política contemporánea: sobre el crecimiento de la cultura liberal, sobre la transformación de las instituciones, sobre las elecciones políticas de autoridades públicas y de centros de poder privados.

54 Por lo que se refiere a la teoría del capital, como ya se ha señalado, Hayek parece bastante más consciente de los límites de sus tesis que sus epígonos de la escuela neoaustriaca. Sin embargo, esta cautela no se extiende a la tesis, políticamente central, de la mano invisible del mercado; esto es, de la eficacia del mercado en crear un orden espontáneo, que se reafirma varias veces (por ejemplo, Hayek, 1973, p. 114, afirma que ha habido una «demostración, por parte de los economistas, del hecho de que el mercado produce un orden espontáneo»).

5
EL REVOLUCIONARIO: PIERO SRAFFA[1]

5.1. Primeros escritos: dinero y bancos

Piero Sraffa (1898-1983) es una de las grandes figuras intelectuales del siglo xx: no solo por sus contribuciones directas en el campo de la economía política, sino también por su influencia sobre otros protagonistas de la cultura del siglo xx, de Antonio Gramsci a Ludwig Wittgenstein.

Por lo que se refiere a la economía, el diseño cultural de Sraffa es extremadamente ambicioso: «desplazar el carro de la teoría económica» en dirección opuesta a la indicada por Jevons, uno de los protagonistas de la revolución marginalista. En efecto, con sus trabajos, Sraffa pretende arrojar luz sobre los puntos débiles de la aproximación de Jevons, Menger, Walras y Marshall y proponer de nuevo en su lugar la aproximación clásica de Adam Smith, David Ricardo y, en diversos aspectos, de Marx. Así pues, Sraffa representa el pilar de una corriente de investigación alternativa a la propuesta por Hayek, que se discutió en el capítulo anterior. Para comprender mejor la naturaleza y alcance de su proyecto cultural, convendrá

1 En las páginas que siguen, utilizo, con pocas modificaciones, el capítulo dedicado a Sraffa en Roncaglia (2016a). Para un tratamiento más amplio, véase Roncaglia (2009b).

seguir su desarrollo gradual, desde los primeros escritos sobre dinero y bancos hasta la edición de las obras de Ricardo y hasta *Producción de mercancías por medio de mercancías* (1960).

La tesis de licenciatura sobre *L'inflazione monetaria in Italia durante e dopo la guerra,* cuyo relator fue Luigi Einaudi,[2] constituye también su primera publicación (Sraffa, 1920). El rápido aumento de los precios va ligado a la expansión de la circulación monetaria, en línea con la tradición dominante de la teoría cuantitativa. Sin embargo, el análisis empírico se aparta pragmáticamente, por considerar el comportamiento diferenciado de los diversos índices de precios, cuyo significado se reconduce al distinto punto de vista de los diversos grupos de protagonistas de la vida económica; en particular, de las clases sociales de los trabajadores y de los emprendedores. Implícita en esta posición está la idea de que un índice general de precios (un concepto crucial no solo para la teoría cuantitativa del dinero sino, más en general, para todas las teorías que conciben el dinero como un simple velo, sin influencia sobre las variables reales) sea algo que desorienta, precisamente en cuanto que oscurece el

2 Luigi Einaudi (1874-1961), liberal pragmático, profesor de Ciencia de las finanzas en Turín desde 1902, senador desde 1919, se retiró de la vida política durante el fascismo y emigró a Suiza en las fases finales de la Segunda Guerra Mundial; llegó a gobernador del Banco de Italia en 1945, ministro del Presupuesto en 1947 y presidente de la República (1948-1955). Sobre su figura, cfr. Faucci (1986). Aquí nos limitamos a recordar dos aspectos: su política, drástica y coronada por el éxito, de estabilización del valor interno de la lira en 1947-1948; veinte años antes, la controversia con Croce sobre la relación entre liberalismo económico y liberalismo político. Sobre este último tema, cfr. Croce y Einaudi (1957; los escritos de Croce a los cuales nos referimos son de 1927; los de Einaudi, de 1928 y 1931). Einaudi y Croce están de acuerdo en el hecho de que el liberalismo económico no puede ser una orientación absoluta, a diferencia del liberalismo político, sino solo una orientación práctica. Sin embargo, Einaudi subraya el papel instrumental del liberalismo económico para favorecer la difusión del poder económico (que, de otro modo, se concentraría en las manos del Estado, o de la clase política dominante). Queda el hecho de que no puede decirse automáticamente liberal quien solo lo sea económicamente, interesado exclusivamente en el más completo *laissez-faire* en el plano económico. Aunque, desde posiciones conservadoras, Einaudi abre así el camino al desarrollo de un liberalismo reformista o socialista, como el de Piero Gobetti, de los hermanos Carlo y Nello Rosselli, y de justicia y libertad. Sraffa participa de este clima y, aun orientándose hacia el marxismo de Gramsci, mantendrá siempre excelentes relaciones con muchos exponentes del antifascismo democrático.

papel central de los conflictos sociales en las vicisitudes económicas.[3] Este punto merece ser subrayado, desde el momento en el que precisamente la no univocidad del concepto de nivel general de precios (y, por tanto, de su inverso, el poder adquisitivo del dinero) constituye la base de la crítica de Keynes a la teoría cuantitativa del dinero en los primeros capítulos de su *Tratado del dinero* (Keynes, 1930).

De todos modos, la principal contribución original de la tesis de licenciatura de Sraffa está en la distinción entre estabilización del valor externo y del valor interno del dinero: esto es, entre estabilización del nivel medio de los precios nacionales y estabilización del tipo de cambio. Ambas cosas coinciden según la teoría tradicional del sistema oro; sin embargo, por lo menos en línea de principio, deben considerarse distintas. De hecho, pues, la distinción se convierte en esencial tanto cuando se consideren problemas a corto plazo, como en el caso de sistemas de papel moneda inconvertible. Dicha distinción tiene una importancia crucial para las elecciones de política económica de la época.[4] Además, está ligada al desarrollo de la teoría de Keynes: podemos destacar, en efecto, que Keynes no la utilizaba en *Indian Currency and Finance* (1913), pero la utiliza en su *Tract on Monetary Reform* (1923), después de haberse encontrado con Sraffa.[5]

Siempre a temas monetarios se dedican las primeras publicaciones de Sraffa: un artículo de 1922 en el *Economic Journal,* sobre la crisis de la Banca Italiana di Sconto, y uno sobre la crisis bancaria en Italia, publicado, siempre en 1922, en el suplemento «Reconstruction in Europe» del *Manchester Guardian,* ambos escritos a solicitud de Keynes. Los dos artículos muestran un profundo dominio de los aspectos institucionales y técnicos de la actividad bancaria (probablemente, gracias también a un período de aprendizaje —el llamado *girobanca*— desarrollado por el joven Sraffa, apenas licenciado, en una filial bancaria de provincias), una nota-

3 En una dirección análoga se mueve, algunos años después, una de las críticas que Sraffa (1932) dirige a Hayek, ilustradas en el capítulo anterior.

4 Cfr. De Cecco (1993) y Ciocca y Rinaldi (1997).

5 Entre otras cosas, Sraffa es quien cuida de la edición italiana del *Tract,* publicada en 1925 con el título de *La riforma monetaria,* por los Fratelli Treves de Milán. El encuentro entre Keynes y Sraffa tiene lugar en Cambridge en agosto de 1921: en aquel período, Sraffa reside en Londres durante algunos meses, frecuentando cursos en la London School of Economics.

ble información sobre las vicisitudes de la época y el conocimiento de los intereses en juego.[6]

El primer artículo (Sraffa, 1922a) reconstruye las vicisitudes de la Banca Italiana di Sconto, desde su nacimiento en 1914 hasta su quiebra en 1921. Sraffa termina con algunas consideraciones pesimistas sobre los riesgos de una relación directa entre bancos y empresas, sobre su inevitabilidad dado el atraso de los mercados financieros italianos y sobre las dificultades —sobre todo, por la falta de voluntad política— para modificar la situación.[7] El segundo artículo (Sraffa, 1922b) destaca la debilidad de los tres mayores bancos ordinarios italianos (Banca Commerciale, Credito Italiano y Banca di Roma) y adelanta dudas sobre la corrección de su contabilidad oficial y sobre el verdadero y propio enredo institucional (el recurso a un «Consorcio para subvenciones sobre los valores industriales») con el que se había rodeado la ley que establecía límites a las intervenciones de los bancos de emisión en apoyo de los bancos ordinarios.[8]

Los temas monetarios reaparecen también a continuación entre los intereses de Sraffa. Una breve y feroz crítica a un artículo del *Popolo d'Italia* sobre la marcha de la lira se publicó en 1923 en la *Rivoluzione liberale* de Piero Gobetti (1901-1926); dos importantes cartas sobre la revaluación de la lira fueron publicadas por Angelo Tasca (1892-1960) en *Stato operaio* en 1927; en los años entre 1928 y 1930, Sraffa imparte en la Universidad de Cambridge cursos sobre los sistemas financieros italiano y alemán, junto a sus más célebres cursos sobre la teoría del valor. Se refiere a problemas de teoría monetaria también la controversia con Hayek en 1932, de la que hablaremos más adelante.

---

6 El padre de Sraffa, Angelo, conocido profesor de Derecho mercantil que será también rector de la Universidad Bocconi, es ciertamente un acreditado conocedor de las vicisitudes de la élite industrial y financiera italiana.

7 Es explícita en este sentido la conclusión del artículo: «Pero, aunque estas leyes no fuesen inútiles en sí mismas, ¿cuál podría ser su uso si hasta el Gobierno se presta a ser el primero en infringirlas apenas es chantajeado por una banda de malhechores o por un grupo de financieros pícaros?» (Sraffa, 1922a, p. 238).

8 La publicación de este artículo provoca duras reacciones de Mussolini: cfr. Roncaglia (1984) y Naldi (1998).

Más allá de su valor intrínseco, las primeras publicaciones de Sraffa testimonian su carácter de economista completo, en el que el interés dominante por la teoría pura viene acompañado por un sólido conocimiento de los detalles institucionales y por el análisis de específicos problemas concretos. Además, dichas publicaciones testimonian la convicción de una influencia importante de las vicisitudes monetarias y financieras sobre la economía real; influencia que está en el centro del análisis keynesiano y que se reclama en su trabajo teórico más abstracto, a través de la referencia a la influencia del tipo de interés sobre el tipo de beneficio.[9]

5.2. La amistad con Gramsci

En mayo de 1919, en la Universidad de Turín, Sraffa encuentra a Antonio Gramsci (1891-1937). Los presenta Umberto Cosmo (1868-1944), antiguo profesor de Italiano de Sraffa en el instituto y de Gramsci en la universidad. En 1919 este último funda *L'ordine nuovo;* Sraffa colabora con algunas traducciones del alemán y con tres artículos cortos desde Londres, donde vive durante algunos meses en 1921. Sin inscribirse nunca en el Partido Comunista, fundado en Livorno en 1921 y del cual Gramsci se convierte en secretario en 1924, y conservando plenamente su independencia, Sraffa mantiene con el amigo una estrecha relación intelectual.

Es ejemplo de ella una importante carta de Sraffa, que Gramsci publica (sin firma, con la sigla S.) sobre *L'ordine nuovo* en abril de 1924, con una respuesta suya (Gramsci y Sraffa, 1924). En la carta, Sraffa subraya la función de las oposiciones burguesas en la lucha contra el fascismo y la importancia de las instituciones democráticas para el desarrollo social y político del proletariado. En opinión de Sraffa, en la situación del momento, caracterizada por la instauración de la dictadura fascista, la clase obrera está ausente de la vida política. El sindicato y el Partido Comunista no están en condiciones de organizar una acción política y los obreros están obligados a afrontar individualmente sus problemas. «La cuestión urgente, previa a cualquier otra, es la de la "libertad" y del "orden"; después vendrán las demás, pero, por ahora, no pueden ni siquiera interesar a los obreros. Ahora

9 Sraffa (1960, p. 43).

[…] es el momento de las oposiciones democráticas y me parece necesario dejarles hacer y tal vez ayudarlos» (*ib.,* p. 4).

En su respuesta, Gramsci rechaza las sugerencias de Sraffa, en cuanto que llevarían a una liquidación del partido, sometiéndolo a la estrategia de las oposiciones burguesas, y critica al amigo por no haber «logrado todavía destruir en sí mismo todos los residuos ideológicos de su formación intelectual democrático-liberal, esto es, normativa y kantiana, no marxista y dialéctica» *(ib.).* Pero debemos tener presente que la posición asumida por Gramsci reproduce necesariamente la de Amadeo Bordiga, entonces secretario del Partido Comunista; un partido en el que regía el principio del centralismo, con la prohibición de explicitar los desacuerdos respecto a la línea oficial.

De hecho, la misma publicación de la carta de Sraffa, probablemente precedida por amplias discusiones entre los dos amigos, constituye un reconocimiento de la importancia de los problemas allí planteados y de las tesis políticas desarrolladas por el joven economista turinés. Sobre estas, Gramsci llama la atención, en tonos bastante más abiertos, en una carta reservada a los compañeros más próximos a su posición y, por tanto, menos respetuosos de la ortodoxia bordighiana.[10]

Este episodio induce a suponer que Sraffa haya desempeñado un papel no desdeñable en el desarrollo del pensamiento político de Gramsci y en su distanciamiento del bordighismo, en particular de la tesis de una oposición total del Partido Comunista a todas las demás fuerzas políticas bajo el signo de la Revolución bolchevique. Afín a la posición política ya sostenida por Sraffa en 1924 resulta, varios años más tarde, el punto de llegada de las reflexiones de Gramsci, esto es, la propuesta de un acuerdo entre las fuerzas políticas antifascistas para la reconstrucción de una Italia democrática. En este sentido, parece significativo que Gramsci confía precisamente a Sraffa, en 1935, un mensaje verbal para los compañeros en libertad, al que atribuye extrema importancia: el santo y seña de la Constituyente, que sintetiza la propuesta a la que acabamos de aludir.

Junto a este punto fundamental de debate político, debemos recordar la ayuda que Sraffa presta a Gramsci después de su detención en 1926. Es

10 Cfr. Togliatti (1962, pp. 242 y ss.).

él quien se preocupa de hacer llegar libros y revistas al amigo encarcelado, de explorar las vías para obtener su libertad (con la condición, en la que Gramsci insiste y con la que Sraffa está de acuerdo, de no ceder nada al fascismo, por ejemplo, con una petición de gracia), de mantener el contacto con los dirigentes comunistas en el exilio y de estimular al amigo (por medio de su cuñada Tatiana) en el trabajo de reflexión que desemboca en los *Quaderni del carcere.*[11]

5.3. Las críticas a la teoría marshalliana

En los primeros años después de la licenciatura, pues, los intereses de Sraffa se desplazan de la política a las cuestiones de economía aplicada, en particular de economía monetaria. Su interés por los problemas teóricos se acentúa después de su nombramiento, en noviembre de 1923, como profesor en la Universidad de Perugia.

En un largo artículo de 1925, «Sobre las relaciones entre coste y cantidad producida», Sraffa propone una crítica radical de la teoría marshalliana del equilibrio de la empresa y de la industria. Han pasado cinco años desde la publicación de la octava edición de los *Principios* de Marshall, y un año desde su muerte.

El artículo de Sraffa vuelve a entrar en el debate sobre las «leyes de los rendimientos», iniciado por una contribución de John Harold Clapham (1873-1946) aparecida en 1922 en el *Economic Journal.* El punto en discusión tiene una importancia vital para la construcción teórica marshalliana y, más en general, para la teoría del valor, basada en el equilibrio entre demanda y oferta. En el ámbito de este planteamiento, en particular en el ámbito del método marshalliano de los equilibrios parciales, desempeña un papel decisivo la construcción de una curva de oferta para cada producto, que expresa el coste marginal como función de la cantidad producida, tanto para cada empresa como para el conjunto de la industria.

La teoría marshalliana identifica tres casos, que agotan todas las posibilidades: rendimientos constantes, crecientes o decrecientes, según que el

11 De esta actividad da testimonio un volumen, publicado póstumamente, de cartas de Sraffa a Tatiana (Sraffa, 1991). Cfr. también De Vivo (2017).

coste medio unitario permanezca constante, disminuya o aumente al incrementarse la cantidad producida. Clapham, profesor de Historia económica, se plantea el problema de una aplicación concreta de aquellas categorías teóricas, llegando a una respuesta provocadora: el aparato teórico en cuestión es estéril, en cuanto que las tres categorías de los costes constantes, crecientes y decrecientes son «cajas vacías» (*empty economic boxes,* como dice el título de su artículo), que es imposible llenar con ejemplos concretos de industrias reales.

El artículo de Clapham provoca inmediatamente una respuesta, en el número siguiente del *Economic Journal,* de Arthur Cecil Pigou, guardián de una ortodoxia marshalliana que desemboca en el «método geométrico» de las curvas de oferta y demanda, para empresa e industria, a corto y largo plazo. Esta construcción no corresponde plenamente a la visión de Marshall que, entre ambigüedades y constantes correcciones de rumbo, había intentado, en las sucesivas ediciones de sus *Principios,* mantener simultáneamente una concepción evolucionista y, por tanto, intrínsecamente dinámica, con un aparato analítico basado en la condición de equilibrio entre demanda y oferta, intrínsecamente estático. Más fiel a las ideas de Marshall es Dennis Robertson (1890-1963) que, en su intervención (Robertson, 1924), suscita ulteriores dudas sobre el aparato analítico de Pigou.

En los años siguientes, prosigue el debate en las páginas del *Economic Journal* con contribuciones, entre otros, de Allyn Young, Arthur Cecil Pigou, Lionel Robbins, Gerald Shove, Joseph Schumpeter y Roy Harrod.[12]

En su artículo de 1925, Sraffa toma posición en el debate abierto por Clapham sosteniendo que el problema de las cajas vacías no se refiere a la aplicación a la realidad de las categorías de los rendimientos constantes, crecientes y decrecientes, sino a la existencia de dificultades teóricas insuperables en el interior de la teoría del equilibrio de la empresa y de la in-

12 Allyn Young (1876-1929) es autor, en 1928, de una importante contribución sobre *Increasing Returns and Economics Progress,* pero su influencia en el desarrollo del pensamiento económico es más a menudo indirecta; por ejemplo, los libros de Knight (1921) y Chamberlin (1933) nacen como tesis de doctorado bajo su supervisión. Gerald Shove (1887-1947), alumno de Marshall, a pesar de las pocas páginas que publicó, es un miembro influyente de la «Escuela de Cambridge». Sobre Robbins, Pigou, Schumpeter y Harrod cfr., respectivamente, los §§ 4.2, 7.2, 3.5 y 7.5.

dustria. En la base de todo, recuerda Sraffa, está una confusión conceptual: en la economía política clásica, la «ley» de los rendimientos decrecientes está asociada al problema de la renta (teoría de la distribución), mientras que la «ley» de los rendimientos crecientes está asociada a la división del trabajo, esto es, al progreso económico general (teoría de la producción). Marshall y los demás economistas neoclásicos tratan de ponerlas en un mismo plano, coordinándolas en una única «ley de los rendimientos no proporcionales». Esta trasposición de los rendimientos crecientes y decrecientes en un ámbito distinto del originario, sin embargo, hace difícil aplicar en el nuevo ámbito las justificaciones originariamente adoptadas para explicar el comportamiento de los costes. Sraffa ilustra tales dificultades analizando la bibliografía sobre el tema.

En particular, Sraffa recuerda que los rendimientos decrecientes están unidos a modificaciones en las proporciones entre los factores de producción, mientras que los rendimientos crecientes surgen con la expansión de la producción y la creciente división del trabajo.

El primer fenómeno se verifica a consecuencia de la existencia de un factor de producción escaso. A menos de no hacer coincidir la industria con el conjunto de las empresas que utilizan un factor escaso (la tierra, en la teoría clásica de la renta), las variaciones del coste medio relacionadas con el aumento de producción en la industria considerada tendrán el mismo orden de magnitud que las variaciones de los costes —y, por tanto, de los precios— que se verifiquen simultáneamente en las demás industrias que utilizan el mismo factor de producción. Así se viola la condición *ceteris paribus,* que está en la base del análisis parcial; por ejemplo, si un aumento de la producción de manzanas lleva a un aumento de la renta (cosa de por sí dudosa, dado que el cultivo de manzanas no es sino uno entre los muchos de los terrenos agrícolas), deberán subir también las rentas en las tierras dedicadas al cultivo de peras y, por tanto, el precio de las peras. El aumento del precio de las manzanas hace que descienda su demanda; al mismo tiempo, dado que manzanas y peras son bienes sustitutivos, el aumento del precio de las peras impulsará hacia arriba la demanda de manzanas. No es posible establecer *a priori* cuál de los dos impulsos sea más fuerte: la demanda de manzanas podrá aumentar o podrá disminuir.

En cuanto a los rendimientos crecientes, esos no pueden tener relación con las empresas individuales: si creciendo se convirtiesen en más

eficientes, tenderían a hacerlo hasta salir de la condición de la competencia. Ni pueden tener relación con diversas industrias simultáneamente porque, de nuevo, se infringiría la cláusula *ceteris paribus.* Consciente de ello, Marshall había desarrollado la categoría de las economías de producción externas a la empresa pero internas a la industria; la generalización de dicha categoría puede asegurar la coherencia entre rendimientos crecientes, hipótesis de competencia y método de los equilibrios parciales. Sraffa observa que tal caso es del todo irrealista, adoptado no a partir de la observación de la realidad, sino solo para obviar una dificultad teórica que, de otro modo, sería insoluble. En conclusión, el edificio analítico de la tradición marshalliana no puede respetar el canon de la coherencia lógica si no es recurriendo a irrealistas hipótesis *ad hoc,* fundamentos inadecuados para una construcción que pretende tener un valor interpretativo general.

5.4. La competencia imperfecta y la crítica de la empresa representativa

El ensayo italiano de 1925 suscita el interés de Edgeworth, codirector junto con Keynes del *Economic Journal.* A sugerencia del primero, el segundo pide a Sraffa un artículo para la revista inglesa; el joven economista italiano está encantado de aceptar el ofrecimiento.

El artículo (Sraffa, 1926) es bastante más corto que el italiano y, por tanto, menos rico en elementos colaterales también importantes; dedica la mitad de él a un resumen de los temas principales del artículo italiano, mientras que, en la segunda mitad, desarrolla una línea de investigación original. La idea es que, a consecuencia de las imperfecciones de los mercados reales, en toda industria cada empresa se enfrenta con una curva de demanda decreciente, también cuando muchas empresas están presentes en la industria, mientras que, según la teoría tradicional de la competencia, cada empresa debiera enfrentarse a una curva de demanda horizontal. Se trata de una teoría de la competencia imperfecta, que tiene la ventaja de ser compatible también con casos de rendimientos constantes o crecientes y que, entre otras cosas, retoma varias ideas de realismo sugeridas aquí y allá en la obra de Marshall. Sin embargo, Sraffa subraya los límites de esta teoría ya en las últimas líneas de su artículo. Destaca, en efecto, que se ha «hecho abstracción de la influencia perturbadora ejercida por la competen-

cia de las nuevas empresas que se ven atraídas en una industria cuyas condiciones permiten elevados beneficios monopolísticos»; esto es, en esencia, por la competencia en el sentido clásico del término, consistente en desplazar capitales de un sector a otro, en busca del máximo rendimiento.

La teoría de la competencia imperfecta constituye, en los años siguientes, un campo en fecundo desarrollo. Aunque él mismo se encuentra en el origen de esta línea de investigación (que después desarrollaron, de modo diverso, Chamberlin, 1933, y Joan Robinson, 1933, y que sigue influyendo en la actualidad), Sraffa la abandona muy pronto. En efecto, como se ha señalado, ella se basa en una noción de competencia —aquella en la que se concentra la tradición marginalista, vinculada a la presencia de numerosas empresas en la misma industria— que es claramente distinta de la desarrollada por los economistas clásicos, relativa a la libertad de movimiento de capitales entre los diversos sectores de la economía. En efecto, precisamente la conclusión del artículo de 1926 de Sraffa indica la vía por la que se desarrollará la moderna teoría de las formas de mercado no competitivas; en particular, la teoría del oligopolio de Paolo Sylos Labini (1956), basada en la existencia de obstáculos a la entrada de nuevas empresas en un sector. De cualquier modo, la noción clásica de competencia constituye la base de la línea de investigación de la que Sraffa desarrolla ya, en aquellos años, el primer esbozo (discutido con Keynes en 1928) y que desembocará en 1960 en *Producción de mercancías por medio de mercancías.*

El alejamiento radical de Sraffa del planteamiento tradicional de la teoría de la empresa y de la industria es evidente en sus contribuciones al simposio sobre *La productividad creciente y la empresa representativa* en el *Economic Journal* de marzo de 1930. En esta ocasión, las críticas de Sraffa se dirigen a una versión de la teoría marshalliana más fiel que la de Pigou al planteamiento original de Marshall: la versión evolucionista presentada por Robertson en su intervención en el simposio (Robertson, 1930), y basada sobre la concepción del «ciclo vital» de la empresa, con la que Marshall había intentado compatibilizar los rendimientos crecientes y el equilibrio competitivo de la empresa. Como un organismo biológico, la empresa pasa a través de las fases sucesivas del desarrollo, la madurez y la decadencia; la empresa «representativa» se encuentra en la mitad de su proceso de desarrollo y, por tanto, está en una situación de rendimientos a escala crecientes. Como observa el propio Marshall, una concepción de este tipo, en la que la expansión de las

empresas depende del «ciclo vital» de las capacidades de los emprendedores, es plausible en el caso de empresas familiares de gestión directa, pero no en el caso de las modernas sociedades por acciones.

Las analogías biológicas resultan, pues, una falsa vía de escape del callejón sin salida en el que se va a encontrar el análisis marshalliano, atrapado en la contradicción entre rendimientos crecientes y equilibrio competitivo. Sraffa lo tiene fácil para mostrar la naturaleza de *deus ex machina* de las metáforas biológicas, utilizadas por Robertson en la estela de Marshall, que no pueden suplir las carencias de coherencia lógica de los esquemas analíticos: «En los puntos críticos de su argumentación, las empresas y la industria salen de la escena y ocupan su puesto los árboles y el bosque, los huesos y el esqueleto, las gotas de agua y la ola: y, verdaderamente, todos los reinos de la naturaleza son puestos a contribuir» (Sraffa, 1930, p. 98). Por tanto, la conclusión de estas breves intervenciones es clara, de ruptura completa: la teoría marshalliana «no puede interpretarse de modo que se le dé una coherencia lógica interna y, al mismo tiempo, se la ponga de acuerdo con los hechos que se propone explicar»; por tanto, «mi opinión es que se [la] debe descartar» (*ib.,* p. 101).

5.5. Cambridge: Wittgenstein y Keynes

El impacto del artículo de 1926, en el *Economic Journal,* es notable, especialmente en el ambiente de Cambridge. Keynes lo tiene así fácil para ofrecer a Sraffa un puesto de *lecturer.* Sraffa decide trasladarse a Inglaterra, donde residirá a partir de 1927 hasta su muerte, el 3 de septiembre de 1983.

En Cambridge, después de un año de ambientación, Sraffa imparte durante tres años cursos sobre los sistemas financieros italiano y alemán, y sobre la teoría del valor. Estos últimos tienen un gran impacto: Sraffa discute las teorías de los economistas clásicos, en particular Ricardo, las del equilibrio económico general de Walras y Pareto —relativamente desconocidas en la isla provincial inglesa— y sus críticas a la tradición cantabrigense (Marshall-Pigou) de teoría de la empresa.

En el tranquilo ambiente de Cambridge, Sraffa desarrolla sus investigaciones a lo largo de tres directrices relacionadas entre sí en un diseño único:

el trabajo para la edición crítica de los escritos de Ricardo, que le confió la Royal Society por iniciativa de Keynes en 1930; las investigaciones en el campo de la teoría del valor, que llevarán después de más de treinta años de trabajo a *Producción de mercancías por medio de mercancías;* un interés colateral, especialmente en la primera mitad de los años treinta, por el desarrollo de la teoría keynesiana. Además, en Cambridge, Sraffa encuentra al filósofo austriaco Ludwig Wittgenstein (1889-1951), de quien se convierte en amigo y sobre quien tendrá una influencia importante.

Sraffa conoce a Wittgenstein en 1929: el filósofo austriaco había llegado hacía poco tiempo a Cambridge, llamado por Bertrand Russell que, algunos años antes, había hecho publicar el *Tractatus logico-philosophicus* (1922). En los períodos en los que ambos están en Cambridge, Wittgenstein y Sraffa pasan generalmente una tarde juntos cada semana, discutiendo no tanto de economía y filosofía, sino de todo un poco. En cualquier caso, estas discusiones ejercen una influencia decisiva en el filósofo austriaco y en su transición del atomismo lógico del *Tractatus* a las posiciones maduras expresadas en las *Investigaciones filosóficas,* publicadas póstumamente en 1953.[13]

Entre la posición inicial y la final de Wittgenstein, existe un cambio claro, largamente meditado. Concentremos la atención en algunos aspectos que aquí nos interesan más de cerca, simplificando drásticamente. El *Tractatus* sostiene la existencia de una correspondencia entre el mundo y sus elementos constitutivos (los «hechos»), por un lado, y la imagen del mundo que nos hacemos (cuyos elementos constitutivos son los «pensamientos», expresados en las «proposiciones»), por el otro. Sobre esta base, Wittgenstein sostiene la posibilidad de una construcción lógica, axiomática, de proposiciones, cada una de las cuales describe un «hecho» y que, en su conjunto, describen el mundo: o mejor, si no todo el mundo, todo lo que del mundo es describible en forma racional. Por lo demás, de todo lo que no es posible proporcionar una descripción racional (como el mundo de los afectos y de los sentimientos, de las convicciones religiosas o de las preferencias estéticas), «se debe callar».

---

13 Sen (2003; en particular, p. 1242) sugiere que, a través de Sraffa, las ideas de Gramsci sobre la importancia de las convenciones sociales en el lenguaje pueden haber influido en Wittgenstein, orientándolo hacia lo que el propio Wittgenstein indica como «un modo antropológico» de considerar los problemas filosóficos por él afrontados.

En las *Investigaciones filosóficas,* sin embargo, Wittgenstein abandona la idea del lenguaje como representación axiomática del mundo, y la idea de lo «indecible». Este abandono parece que se haya producido por la influencia de las discusiones con Sraffa. A propósito de ello, existe una anécdota, que el propio Wittgenstein cuenta a sus alumnos. Un día, mientras estábamos juntos en el tren que lleva de Cambridge a Londres, «Sraffa hizo un gesto, familiar a los napolitanos, indicando algo parecido a disgusto o desprecio, consistente en rozar la parte inferior del mentón con un movimiento rápido hacia fuera de las puntas de los dedos de una mano». Tal gesto solo puede encontrar un significado (de esto —¿de qué?— no me importa en absoluto) en el contexto en el que se efectúa; no puede, por tanto, conciliarse con la idea de Wittgenstein por la que toda proposición debe encontrar un lugar preciso en el orden axiomático del lenguaje racional, independientemente del contexto en el que se utiliza de vez en cuando.[14]

Después de esta crítica, en las *Investigaciones filosóficas,* Wittgenstein elabora una nueva teoría del lenguaje, y de las relaciones entre el lenguaje y el mundo que describe. No existe un solo tipo de lenguaje, dice Wittgenstein (1953, p. 21), sino «innumerables: innumerables tipos diferentes de empleo de todo lo que llamamos "signos", "palabras", "proposiciones". Y esta multiplicidad no es algo fijo, dado de una vez por todas, sino que nuevos tipos de lenguaje, nuevos juegos lingüísticos, como diríamos, emergen y otros envejecen y son olvidados». En general, sigue diciendo Wittgenstein, «el significado de una palabra es su uso en el lenguaje» (*ib.,* p. 33). Pero la palabra no corresponde a los elementos simples de la realidad, que no es posible definir, ni es posible formular una teoría general del lenguaje.

Estas tesis se ilustran con una serie de ejemplos de «juegos lingüísticos»; modelos ideales que concentran la atención en aspectos particulares del lenguaje real, presentándolo como lenguaje general de un grupo de

---

14 Según Malcolm (1958, pp. 74-75), que refiere la anécdota, el objeto específico de la discusión era la idea de Wittgenstein de «que una proposición y lo que ella describe deben tener la misma "forma lógica", la misma "multiplicidad lógica"»; según Von Wright, como refiere Malcolm en nota, se trata de la idea por la que toda proposición debe tener una «gramática». En una conversación (el 21 de diciembre de 1972) Sraffa confirmó la anécdota y me dijo que tenía razón Von Wright.

personas. De estos ejemplos se puede concluir que «no existe […] un análisis único de las proposiciones en sus elementos intrínsecamente no analizables. Depende de las circunstancias, del problema específico relativo a las proposiciones a examen, qué tipo de análisis será útil y aportará una explicación efectiva» (Quinton, 1968, pp. 12-13).

Naturalmente, no podemos afirmar que Sraffa compartiese el punto de llegada de la reflexión de Wittgenstein. Solo sabemos que la posición inicial del filósofo austriaco suscita las críticas del economista italiano, y que estas críticas tienen un papel importante en las sucesivas reflexiones de Wittgenstein. Tal vez podemos entrever los intereses políticos de Sraffa detrás de la oposición a una teoría apriorística del lenguaje y la preferencia por una teoría abierta a reconocer el papel de factores sociales (el ambiente en el que el «juego lingüístico» tiene lugar). Sobre todo, podemos captar aquí una elección de método: el rechazo de teorías omnicomprensivas que pretendan describir cada aspecto del mundo, partiendo de sus elementos constitutivos elementales; la elección, en cambio, de una flexibilidad de las construcciones teóricas, orientada de vez en cuando al problema específico sometido a examen.

Después de Gramsci y Wittgenstein, un tercer protagonista de la cultura del siglo xx con el que Sraffa tiene un importante intercambio cultural es John Maynard Keynes, quince años mayor que él. Al respecto, podemos recordar cuatro episodios, a dos de los cuales ya hemos aludido: la posible influencia sobre Keynes de la distinción entre estabilización de la moneda respecto al nivel de precios internos y respecto al tipo de cambio, propuesta por Sraffa en su tesis de licenciatura; su participación en el «Cambridge Circus» y, más en general, en los debates que estimulan la transición de Keynes, del *Tratado del dinero* a la *Teoría general;* su intervención crítica (Sraffa, 1932) sobre la teoría de Hayek, de la que Keynes retoma la teoría de los tipos propios de interés que se halla en el centro del análisis en el capítulo 17 de la *Teoría general.*

El cuarto episodio lo recuerda el propio Sraffa en su prólogo a *Producción de mercancías por medio de mercancías* (1960, p. vi): «Cuando, en 1928, lord Keynes leyó un esbozo de las proposiciones con las que se abre este trabajo; aconsejó que, si *no* debían presuponerse los rendimientos constantes, el lector fuese advertido de forma clara». Keynes es el único economista a quien se menciona con agradecimiento en el prólogo

(los otros agradecimientos se refieren a tres matemáticos —Ramsey, Watson y Bezikóvich— y a Raffaele Mattioli; el banquero que, durante muchos años, fue presidente de la Banca Commerciale Italiana, gran amigo de Sraffa y *magna pars* en la preparación de la edición italiana del libro). El punto sobre el que Keynes interviene es de fundamental importancia, desde el momento en el que la ausencia de hipótesis sobre los rendimientos constituye un elemento distintivo crucial del libro de Sraffa. Entre otras cosas, ello implica —como veremos mejor más adelante— el abandono del concepto de equilibrio como igualdad entre demanda y oferta.

5.6. La edición crítica de los escritos de Ricardo

Las dificultades de economistas como Robertson (en el simposio de 1930) y Hayek (en la controversia de 1932, ilustrada en el capítulo anterior) para comprender lo que pensaba Sraffa y, más en general, la idea bastante extendida de un Sraffa «espíritu crítico, pero no reconstructivo» ponen de manifiesto cómo la tradición clásica, en la primera mitad del siglo xx, estaba sumergida por la difusión del planteamiento marginalista, de aquí la necesidad del trabajo de redescubrimiento del planteamiento clásico que Sraffa persigue con su edición crítica de las obras de Ricardo: el tan celebrado rigor filológico de Sraffa no es un fin en sí mismo, sino un instrumento consciente de investigación crítica sobre los mismos fundamentos de la economía política.

Sraffa inicia el trabajo sobre los escritos de Ricardo en 1930 y lo prosigue durante más de un cuarto de siglo, en paralelo con el trabajo teórico que llevará a *Producción de mercancías por medio de mercancías.* Finalmente, entre 1951 y 1955, aparecen los 10 volúmenes de los *Works and Correspondence of David Ricardo,* a los que sigue en 1973 un volumen de índices.

El rigor filológico de Sraffa es decisivo al permitir el redescubrimiento, después de un siglo de olvido y de lecturas deformadoras, del planteamiento económico de los economistas clásicos. Recordemos que, cuando Sraffa inicia su trabajo, las interpretaciones más extendidas son la de Marshall (1890, apéndice I), según la cual Ricardo es un precursor impreciso y parcial de la teoría moderna (en cuanto que tendría en cuenta el coste de producción, esto es, la oferta, pero no la demanda, en la determinación de los

precios), y la de Jevons (en el prólogo a la segunda edición de la *Teoría de la economía política*), según la cual Ricardo es responsable de una perniciosa desviación de la economía, del camino de la verdadera ciencia.[15] Según ambas interpretaciones, no hay ninguna razón para perder el tiempo con las obras de Ricardo. A lo sumo, se recuerda la teoría de la renta como progenitora del principio de la productividad marginal decreciente, o la teoría del dinero, o la teoría del comercio internacional basada en el principio de los costes comparativos.

Una edición crítica al cuidado de Sraffa es un modelo en su género. Es, sobre todo, por ella que Sraffa recibe en 1961 la medalla de oro de la Academia Sueca de las Ciencias; un reconocimiento que, entre los economistas, ha correspondido también a Keynes y a Myrdal, y que anticipa los premios Nobel de Economía, otorgados solo desde 1969. El conjunto de los textos editados, el aparato de notas y, principalmente, la introducción de Sraffa en el primer volumen restituyen a Ricardo un lugar central en la teoría económica.

Sraffa pone de relieve en particular la noción de excedente y la concepción del sistema económico como un flujo circular de producción y consumo. La amplitud del excedente (el problema smithiano de la riqueza de las naciones), su distribución entre las diversas clases sociales (el problema en el que concentra su atención Ricardo en los *Principios*), su utilización para consumo improductivo o para la acumulación son temas sobre los cuales concentran su atención los economistas clásicos. División del trabajo, excedente y flujo circular de producción y consumo son, pues, los elementos que caracterizan a la economía clásica: «en claro contraste —como observa Sraffa (1960, p. 121)— con la imagen que ofrece la teoría moderna de una avenida unidireccional que va de los "factores de producción" a los "bienes de consumo"».

---

15 De modo más sutil, Jacob Hollander (1904 y 1910) habla de una retirada gradual de Ricardo de la teoría del valor-trabajo hacia una teoría de los precios basada en los costes de producción y, por tanto, en una dirección abierta a los desarrollos marginalistas ligados al principio de la productividad marginal decreciente, que se considera como un desarrollo de la teoría «ricardiana» de la renta diferencial. En la «Introducción» a los *Principios* de Ricardo, Sraffa (1951) critica, de modo destructivo, esta interpretación y la de Marshall.

5.7. Producción de mercancías por medio de mercancías

La construcción analítica de Ricardo presenta un punto débil en la hipótesis de precios proporcionales a las cantidades de trabajo directa o indirectamente requerido para la producción de las diversas mercancías (una hipótesis de cuyos límites Ricardo mismo era consciente). En *Producción de mercancías por medio de mercancías,* Sraffa proporciona, dentro de la concepción clásica, una solución a este problema.

Existe, pues, un estrecho vínculo entre la edición crítica de los escritos de Ricardo y la investigación teórica del propio Sraffa. En los años treinta y cuarenta, su trabajo avanza paralelamente en dos frentes; en la segunda mitad de los años cincuenta, una vez llevado a término (aparte de los índices) el trabajo sobre Ricardo, Sraffa se dedica a preparar para la publicación su contribución más estrictamente analítica, que aparece casi simultáneamente en inglés y en italiano en 1960.

En analogía con la línea de investigación seguida, según su propia reconstrucción, por los economistas clásicos, Sraffa sitúa en el centro de su análisis un sistema económico basado en la división del trabajo. En dicho sistema, el producto de cada sector no corresponde a su necesidad de medios de producción (incluidos los medios de subsistencia para los trabajadores empleados en el sector). Cada sector tomado aisladamente no está en condiciones de continuar su propia actividad, sino que debe entrar en relación con los demás sectores de la economía para obtener de ellos los propios medios de producción, a cambio de una parte al menos del propio producto. Así, se tiene aquella red de intercambios que caracteriza a las economías basadas en la división intersectorial del trabajo. Como muestra Sraffa, el problema de la medida cuantitativa de las relaciones de intercambio que se establecen entre los diversos sectores debe afrontarse, en una economía capitalista, simultáneamente al problema de la distribución de la renta entre las clases sociales de trabajadores, capitalistas y terratenientes. La intersección entre estos dos problemas constituye lo que, en la tradición clásica, se indica como problema del valor.

En este sentido, vale la pena subrayar la particular acepción que el concepto de valor asume implícitamente en el análisis sraffiano. El valor no indica la medida del significado que un bien tiene para el agente (en el sentido, por ejemplo, que el valor asume en la teoría marginalista, cuando

está ligado a la utilidad) ni asume connotaciones iusnaturalistas (de «precio justo») o de optimalidad (el resultado de la maximización vinculada a cualquier función objetivo). El valor de las mercancías refleja la relación que vincula entre sí a sectores y clases sociales dentro del sistema económico. Además, el análisis de Sraffa sugiere una referencia implícita a un modo particular de producción: el capitalismo. En efecto, se basa en hipótesis («ley del precio único»; división en las clases sociales de trabajadores, capitalistas y terratenientes; tipo de beneficio uniforme) que reflejan las características fundamentales. En particular, la última de las hipótesis recordadas —igualdad del tipo de beneficio en los diversos sectores— expresa, en la forma analíticamente más simple, un aspecto central del capitalismo: la conexión entre las diversas partes en las que se articula el sistema económico (una conexión necesaria porque, como se ha señalado, ningún sector puede subsistir aislado de los demás) viene asegurada por el mercado no solo por cuanto se refiere al intercambio de productos, sino también por cuanto se refiere a la repartición de los flujos de beneficio entre los diversos sectores. En otros términos, la unidad interna de un sistema capitalista viene asegurada tanto por la interdependencia productiva entre los diversos sectores como por la libertad de movimientos del capital en búsqueda de su empleo más rentable.

En el prólogo a *Producción de mercancías por medio de mercancías,* Sraffa subraya que su análisis de la relación entre precios y variables distributivas no requiere el supuesto de rendimientos constantes de escala; este hecho, como veremos mejor dentro de poco, es esencial para comprender el significado que Sraffa atribuye a las relaciones estudiadas por él; en particular, al concepto de precios de producción.[16] Sin embargo, siempre en el prólogo, Sraffa subraya que, «como hipótesis de trabajo temporal», «cualquiera que esté acostumbrado a pensar en términos de equilibrio entre la demanda y la oferta puede […] suponer que se ha limitado el argumento al caso de industrias con rendimientos constantes» (Sraffa, 1960, p. v). Gracias a la hipótesis de rendimientos constantes, el análisis de la relación entre precios relativos y distribución desarrollado por Sraffa en su libro

16 Además, está de acuerdo con las críticas formuladas por Sraffa en los artículos de 1925 y 1926 a los intentos marshallianos de fundamentar, sobre «leyes de los rendimientos de escala», la determinación de precios y cantidades de equilibrio.

puede considerarse como parte de un modelo marginalista de equilibrio económico general, en el que las dotaciones iniciales de factores productivos resultan compatibles con la demanda final de los sujetos económicos; es precisamente de esta manera, gracias a la posibilidad de «traducirla» en un caso particular del análisis marginalista, que el análisis de Sraffa puede servir de base para una crítica lógica interna de las teorías marginalistas tradicionales del valor y de la distribución. De hecho, sin embargo, en el libro de Sraffa, no se dice nada sobre la relación entre demanda y oferta de cada mercancía: la hipótesis de que los precios de equilibrio correspondan a la igualdad entre demanda y oferta, que caracteriza a la teoría económica marginalista, está ausente en el tratamiento de Sraffa.[17]

Veamos ahora la línea de investigación seguida en *Producción de mercancías por medio de mercancías.*

Cuando las mercancías son, al mismo tiempo, productos y medios de producción, no es posible determinar el precio de un bien independientemente de los demás ni el conjunto de los precios relativos independientemente de la distribución de la renta entre beneficios y salarios. Es necesario, entonces, considerar el sistema en su conjunto, dadas las interrelaciones que existen entre los diversos sectores productivos, y considerar conjuntamente la distribución de la renta y la determinación de los precios relativos.

Como primer paso, Sraffa (1960, pp. 3-4) muestra que un sistema de producción de subsistencia, «que produce apenas lo necesario para continuar subsistiendo», y en el que «las mercancías son producidas por industrias distintas y se intercambian entre sí en el mercado que se celebra» al término del período de producción, «existe una única serie de valores de intercambio, los cuales, si son adoptados por el mercado, permiten restablecer la distribución originaria de los productos, creando así las condiciones necesarias para que el proceso pueda renovarse; estos valores surgen directamente de los métodos de producción».

Si el sistema económico considerado está en condiciones de producir un excedente, también «la repartición del excedente debe producirse a tra-

17 Sobre este punto y, más en general, sobre la interpretación del trabajo de Sraffa y sobre los debates que ha suscitado, cfr. Roncaglia (2009b).

vés del mismo mecanismo y en el mismo tiempo en el que se produce la determinación de los precios de las mercancías» (*ib.,* p. 8). Si el salario puede superar el nivel de subsistencia, los precios relativos y una de las dos variables distributivas se determinan conjuntamente, una vez conocida la tecnología y la otra variable distributiva; cuanto más alto es el salario, tanto más bajo será el tipo de beneficio.[18]

Sraffa (1960, p. 16) pasa, pues, a analizar «el secreto del movimiento de los precios relativos que acompaña a una variación del salario». Como ya sabían los economistas clásicos y Marx, ello «reside en la desigualdad de las proporciones en las que trabajo y medios de producción se utilizan en las diversas industrias». En efecto, «si tal proporción fuese uniforme para todas las industrias, ningún cambio de precio podría tener lugar», mientras que «es imposible que los precios permanezcan invariables cuando las proporciones no son iguales».

Sraffa construye también un instrumento analítico particular, la «mercancía patrón», que le permite resolver el problema ricardiano de la medida invariable del valor, después de haberlo redefinido adecuadamente (*ib.,* pp. 23-33). En efecto, Ricardo atribuía a la «medida invariable» dos significados que, en cambio, deben considerarse distintos: el de tener un valor invariable (respecto al conjunto de los propios medios de producción) cuando varía la distribución de la renta entre salarios y beneficios, no variando la tecnología, y el de tener un valor invariable respecto a los cambios que la tecnología sufre en el tiempo (cultivo de tierras cada vez menos fértiles, por un lado, y progreso técnico, por el otro).

Diferenciados los dos problemas en su introducción a las obras de Ricardo, es posible resolver el primero de ellos gracias a la «mercancía patrón». Esta es una mercancía compuesta (esto es, un conjunto de mercancías tomadas en determinadas proporciones), tal que el conjunto de sus medios de producción resulta tener su misma composición. En otros términos, en el sistema patrón —el sistema económico abstracto cuyo producto consiste en una cierta cantidad de mercancía patrón—, también el conjunto de los medios de producción corresponde a una cierta cantidad de mercancía patrón. Por tanto, en el sistema patrón, es posible determinar

18 El sistema de ecuaciones correspondiente a este caso figura en apéndice.

el tipo de beneficio, de modo análogo a lo que sucede en el «modelo grano» que Sraffa atribuye a Ricardo, como relación entre dos cantidades físicamente homogéneas: el excedente, esto es, la cantidad de mercancía patrón dada por la diferencia entre producto y medios de producción y los medios de producción adelantados por los capitalistas.

En cuanto al segundo problema —la invariabilidad respecto a cambios en la tecnología—, está claro que, respecto a ello, la medición en términos de valor contenido conserva el significado de un indicador sintético de la «dificultad de producción».

Al distinguir los dos problemas, Sraffa indica con precisión los límites de una solución analítica a la cuestión de la medida invariable del valor. Haciéndolo así, muestra implícitamente la imposibilidad de identificar una base científica para una noción metafísica del trabajo como valor absoluto: esto es, como «sustancia» incorporada en las mercancías que caracteriza unívocamente a la dificultad de producción. Procediendo a lo largo de esta vía, Sraffa podía, tal vez, esperar que ello estimularía una reinterpretación de Marx que lo liberase de los residuos de elementos idealistas (hegelianos).

El análisis de los precios de producción se completa en el caso de los productos conjuntos (en el que un proceso productivo da como resultado dos o más productos, por ejemplo, la lana, el queso y la carne en la cría de ovejas) y, dentro de esta categoría, de los bienes de capital fijos y de los medios de producción escasos y no reproducibles, como la tierra. El libro concluye con un capítulo sobre la elección, al variar el tipo de beneficio, entre métodos de producción económicamente alternativos y con algunos apéndices, entre los cuales la *Nota sobre las fuentes* con la que Sraffa se remite explícitamente a los economistas clásicos.

5.8. La crítica de la tradición marginalista

Junto a la propuesta de una teoría del valor interna a la concepción clásica, el libro de Sraffa proporciona también los instrumentos para una crítica de los fundamentos de la teoría marginalista del valor y de la distribución. Desde este punto de vista, podemos concentrar la atención en dos capítulos: el que discute el período medio de producción y el que trata de la elección de las técnicas.

Preliminarmente, sin embargo, conviene liberar la vía de un grave malentendido: la interpretación de la contribución de Sraffa como un análisis de equilibrio general bajo la hipótesis de rendimientos constantes de escala, en el que sería posible explicar los precios concentrando la atención en los costes de producción —el lado de la oferta— y descuidando el lado de la demanda y, por tanto, el elemento subjetivo de las preferencias de los consumidores.

Sraffa rechaza explícitamente —por tres veces, en el prólogo de su libro— la idea de que, en su análisis, sea necesario el supuesto de rendimientos constantes. «La cuestión de si los rendimientos sean constantes o variables ni se plantea. La investigación se refiere exclusivamente a aquellas propiedades de un sistema económico que son independientes de las variaciones en el volumen de producción y en las proporciones entre los "factores" empleados» (Sraffa, 1960, p. v). Sraffa subraya a renglón seguido que «este punto de vista, que es el de los economistas clásicos […], ha sido sumergido y olvidado después del advenimiento de la teoría "marginal"» *(ib.).*

Entre la aproximación clásica y la marginalista, existen diferencias de fondo (sintetizadas por Sraffa —*ib.,* p. 121— con la contraposición entre el «flujo circular» de los primeros y la «avenida unidireccional» de los segundos, como representación del funcionamiento de la economía). Sin embargo, es posible, con una ambigüedad solo aparente, trasladar al interior del cuadro conceptual marginalista los resultados analíticos alcanzados a propósito de los precios de producción, para utilizarlos como base para una crítica interna de la incoherencia lógica de la teoría marginalista del valor y de la distribución. Así reconoce Sraffa, como se ha recordado más arriba, que, para el lector educado en la tradición marginalista, puede ser de ayuda la hipótesis de rendimientos constantes: para dicho lector, en efecto, son interesantes sobre todo los aspectos críticos de su análisis, y aquella hipótesis permite justamente leer los resultados de Sraffa como críticas internas a la estructura analítica marginalista.

Las contribuciones del libro de Sraffa directamente utilizables como base para una crítica de las teorías marginalistas del valor y de la distribución —sobre las cuales volveremos más adelante, en el § 12.6— se refieren, como se ha señalado, al período medio de producción y a la elección de las técnicas. Como ya se ha recordado en el capítulo 2, el concepto de período medio de producción había sido propuesto por un exponente de la escuela austriaca,

Böhm-Bawerk (1889), como medida del capital utilizado en la producción, interpretando el capital como tiempo de espera, entre los momentos en los que el trabajo se emplea, indirecta o directamente, en la producción y el momento en el que se obtiene el producto. Sraffa recuerda que el período medio de producción depende del tipo de beneficio, a causa del mecanismo del interés (o beneficio) compuesto; por lo tanto, no puede ser utilizado para medir la cantidad del factor de producción «capital», a fin de determinar el tipo de beneficio considerado como precio de tal factor, en cuanto que esto implica un razonamiento circular (cfr. también Garegnani, 1960).

Por lo que se refiere al problema de la elección entre técnicas alternativas de producción al variar el tipo de beneficio, Sraffa (1960, pp. 103-106) muestra la posibilidad del retorno de las técnicas: es posible que una técnica dada, después de haber resultado ser la más rentable, sea superada por otra para niveles más elevados del tipo de beneficio, pero vuelva a ser la más conveniente para tipos de beneficio superiores. La implicación de este hecho es que, se mida como se mida la intensidad capitalista de las dos técnicas (o, en otros términos, la relación entre las cantidades utilizadas de los dos «factores de producción», capital y trabajo), resulta contradicha la regla general en la que se basa la teoría tradicional del valor marginalista. Esta considera las variables distributivas, salario y tipo de beneficio, como precios de los correspondientes factores de producción, determinados por la «ley» de la demanda y la oferta; en consecuencia, la cantidad de capital empleada debiera disminuir (o la de trabajo aumentar) cuando su precio, esto es, el tipo de beneficio, aumenta (y, en consecuencia, el salario disminuye). Con el retorno de las técnicas, si sucede esto cuando al aumentar el tipo de beneficio se pasa de la primera a la segunda técnica, sucede necesariamente lo contrario cuando, para tipos de beneficio aún más elevados, se vuelve de la segunda técnica a la primera.

La crítica de Sraffa mina en sus fundamentos la idea, crucial para la teoría macroeconómica marginalista, de que un mercado de trabajo competitivo en una economía cerrada tendería automáticamente al equilibrio porque la reducción del salario real que debería verificarse en presencia de desocupación estimularía un aumento de la relación trabajo-capital y, por tanto, dada la dotación de capital, un aumento de la cantidad de trabajo demandada por las empresas.

Si consideramos en su conjunto el trabajo de Sraffa, podemos identificarlo como la suma de tres elementos: la reconstrucción de la naturaleza originaria del planteamiento clásico y de su estructura analítica, con su edición de las obras de Ricardo; la crítica de la teoría marginalista, sea en la versión de la vulgata marshalliana, sea en la versión macroeconómica de Hayek, o sea por la teoría del capital como factor de producción; el desarrollo de un análisis del valor y de la distribución analíticamente coherente y radicado en la concepción clásica del funcionamiento del sistema económico. En este último aspecto, podemos añadir que diversos elementos —sobre los que volveremos en el capítulo 12— indican cómo esta nueva propuesta de la teoría clásica se realiza de un modo que tiene en cuenta la contribución keynesiana.

Así pues, en su conjunto, en sus investigaciones Sraffa persigue el objetivo de favorecer un cambio radical en el planteamiento de la ciencia económica: el abandono de la tradición marginalista en favor de un retorno a la tradición clásica. Sraffa, por su cuenta, ha proporcionado las piezas fundamentales para la persecución de tal objetivo: ha vuelto a proponer la concepción clásica liberándola de los malos entendidos de las lecturas marginalistas; ha resuelto de modo lógicamente coherente el problema de las relaciones de intercambio al que Ricardo —y, tras él, Marx— habían propuesto una solución insuficiente, que había estado entre las causas del abandono de la teoría clásica y de la consolidación de la teoría marginalista; ha mostrado que a aquel problema la tradición marginalista ha ofrecido una solución que solo aparentemente es más científica pero que, en realidad, está viciada en sus fundamentos por lo que se refiere a la teoría del capital y de la distribución.

Apéndice

Consideramos las ecuaciones de los precios de Sraffa:

$$(A_a p_a + B_a p_b + \ldots + N_a p_a)\,(1 + r) + L_a w = A p_a$$

$$(A_b p_a + B_b p_b + \ldots + N_b p_n)\,(1 + r) + L_b w = B p_b$$

$$\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots$$

$$\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots$$

$$(A_n p_a + B_n p_b + \ldots + N_n p_n)\,(1 + r) + L_n w = N p_n$$

Donde A_a, B_a, …, N_a, L_a son las cantidades de las mercancías *a, b,* …, *n* y de trabajo necesarias para producir una cantidad *A* de la mercancía *a;* … A_n, B_n, …, N_n, L_n son las cantidades de las mercancías *a, b,* …, *n* y del trabajo necesarias para producir una cantidad *N* de la mercancía *n; r* es el tipo de beneficio; *w* es el salario; p_a, p_b, …, p_n son los precios de las mercancías. Las ecuaciones son *n,* tantas como mercancías, y permiten determinar $n - 1$ precios relativos y una de las dos variables distributivas, salario o tipo de beneficio, dada la otra.[19]

La técnica de producción viene dada; en el planteamiento clásico, es el resultado de la evolución histórica y no de una elección atemporal operada entre diversas técnicas alternativas. Los niveles de producción vienen dados, por lo que —como Sraffa indica expresamente— no se plantea el problema de si hay rendimientos de escala constantes, crecientes o decrecientes. Las ecuaciones no son, por tanto, interpretables como «mitad de un modelo de equilibrio económico general».

El sistema de ecuaciones arriba indicado es utilizado por Sraffa en varias direcciones. Dado que no todas las cantidades de los medios de producción deben ser estrictamente positivas, resulta posible distinguir entre bienes básicos, que son directa o indirectamente necesarios para la producción de todas las mercancías presentes en el sistema, y bienes no básicos que, o no se utilizan enteramente en la producción (pero aparecen solo por el lado de los productos), o son utilizados solo en la producción de sí mismos y/o de otros bienes no básicos. Además, es posible ampliar el sistema de ecuaciones, que se refiere al caso en el que cada sector desemboca en un solo producto, a considerar el caso de los productos conjuntos. Por dicha vía, es posible considerar también el caso de los bienes de capital fijo que, una vez utilizados en el proceso productivo, pueden salir como producto conjunto, permitiendo determinar, de modo riguroso, la amortización (siempre bajo la hipótesis de una tecnología dada: en la realidad, el problema principal en la determinación de

19 Las condiciones de Hawkins-Simon (1949), necesarias para que las soluciones del sistema de ecuaciones tengan valores no negativos, corresponden al supuesto de que el sistema está en condiciones de producir un excedente, o bien que las cantidades de las diversas mercancías utilizadas como medios de producción sean (iguales o) inferiores a las cantidades producidas.

la amortización del capital fijo se refiere a la denominada obsolescencia técnica, debida justamente al progreso técnico).

En el plano de la crítica a la teoría marginalista de la teoría del valor y de la distribución, el sistema de ecuaciones se utiliza, como ya se ha recordado más arriba, para demostrar la imposibilidad de utilizar nociones de capital que impliquen, necesariamente, medidas en valor o medidas indirectas como el período medio de producción, para identificar curvas de demanda de capital «bien educadas» *(well-behaved);* esto es, monótonas crecientes al aumentar el salario y, por tanto, tales de determinar la convergencia hacia un equilibrio de pleno empleo.

Consideremos el período medio de producción. Que la serie de cantidades de trabajo fechado relativa a la producción de una mercancía dada, por ejemplo, la mercancía *a,* se obtiene reduciendo los medios de producción directamente empleados en la producción de la mercancía *a* a las cantidades de trabajo y medios de producción requeridos para producirla, para después hacer lo mismo con sus medios de producción y así sucesivamente, remontándonos hacia atrás en el tiempo (que es un tiempo lógico y no histórico; en efecto, la tecnología no varía). Así tenemos:

$$L_{a0}w + L_{a1}w\,(1 + r) + \ldots + L_{aj}w\,(1 + r)^j + \ldots = Ap_a$$

donde L_{aj} indica la cantidad de trabajo requerida j períodos antes de la conclusión del proceso productivo. La serie tiene una longitud infinita, solo con que, en el sistema, exista por lo menos una mercancía básica. Sraffa (pp. 48-49) demuestra que basta que dos mercancías difieran para tres de los términos del sumatorio, al aumentar el tipo de beneficio, el precio relativo de una de las dos mercancías en términos de la otra puede variar de modo irregular, primero aumentando, después disminuyendo y después volviendo a aumentar. Estas oscilaciones muestran que es imposible «combinar los "períodos" de las diversas prestaciones de trabajo en una única magnitud que se pueda suponer como representativa de la cantidad de capital» (p. 50) en el ámbito de la teoría marginalista de la distribución.

Como se ve, las críticas de Sraffa (la relativa al período medio de producción y la relativa al retorno de las técnicas, a la que hemos aludido más arriba) no se refieren solo a la función agregada de producción sino, más en general, al concepto de capital como «factor de producción».

Tercera parte
LA FRAGMENTACIÓN DEL *MAINSTREAM*

6
LA NUEVA MICROECONOMÍA: EQUILIBRIO GENERAL Y UTILIDADES ESPERADAS, TEORÍA DE LA ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL

6.1. De una a otra orilla del Atlántico

El campo que este capítulo tendría que cubrir es enorme. Más que proporcionar una síntesis amplia, pero de todos modos incompleta, creo que conviene indicar solo las principales líneas de desarrollo de la investigación, para iluminar algunos aspectos de fondo.

Después del fin de la Segunda Guerra Mundial, el centro de gravedad de la cultura económica pasa de Europa, vencida o derrotada pero, de cualquier modo, extenuada por el esfuerzo bélico, a los Estados Unidos triunfadores. Aquí se habían trasladado muchas personas, huyendo de la pobreza y de las persecuciones raciales o políticas. La riqueza económica del país vencedor de la guerra, que no ha sufrido destrucciones en su territorio, constituye otro elemento importante de ventaja; el programa de las becas Fulbright, por ejemplo, financia los estudios en las universidades estadounidenses de muchos jóvenes economistas europeos o las *visiting professorships.* Además, la actividad de investigación se ve favorecida (y, de algún modo, dirigida) por la financiación de una vasta red de fundaciones (como la Cowles Foundation y la Rand Corporation), además de los programas militares iniciados en tiempo de guerra y proseguidos con el inicio de la Guerra Fría.

Hace poco tiempo que este último aspecto recibe la atención que merece y es objeto de investigaciones en profundidad (Mirowski, 2002; Horn *et al.,* 2011; cfr., más adelante, § 8.8). Junto a una orientación estadounidense más pragmática y dirigida a una utilización práctica de la investigación, los mismos problemas inmediatos planteados por la gestión de la guerra y, después, por la Guerra Fría con la Unión Soviética, contribuyen a explicar algunas diferencias de planteamiento entre la cultura económica que se había consolidado en el continente europeo y la cultura económica que, gradualmente desde Estados Unidos, va a controlar el mundo, aunque —como veremos— con mil variantes y nunca de un modo completo.

Así, las investigaciones más innovadoras se refieren al análisis de las decisiones, en cuyo ámbito se pasa del análisis paramétrico al estratégico: en el primero, al realizar el individuo sus elecciones, supone como dados los precios, sin interrogarse sobre el comportamiento de los demás, del que aquellos precios dependen; en el segundo, el individuo tiene en cuenta las previsibles reacciones de los demás a sus elecciones. De aquí la importancia atribuida al concepto de racionalidad del agente económico, que permite delimitar el campo de las elecciones posibles y que constituye, pues, tanto la piedra angular como el punto débil de la construcción teórica. Paralelamente, se da también un impulso a reconducir en el ámbito de la ciencia económica, en cuanto análisis de la elección racional, todos los aspectos de la vida humana, con lo que ha venido en llamarse el «imperialismo de la economía». El ámbito conceptual de la tradición marginalista (el *homo œconomicus* racional que afronta el problema de la utilización óptima de recursos escasos) alcanza una posición de absoluto predominio, poniendo fin a una larga fase de coexistencia y confrontación entre planteamientos diversos.[1]

1 Como subraya Mirowski (2006, p. 348), «en América, antes de la Segunda Guerra Mundial, no había una ortodoxia dominante». Dentro de una situación caracterizada por una variedad de orientaciones, la Gran Depresión había redimensionado la escuela institucionalista a favor de una naciente macroeconomía de origen keynesiano. Mirowski subraya la importancia de la naciente disciplina de la Investigación Operativa (OR) y la simbiosis entre el ascenso de la teoría neoclásica y la profesionalización de la filosofía de la ciencia en Estados Unidos; en esta situación surge, en la segunda posguerra, una ortodoxia neoclásica en torno a tres núcleos en competencia: Chicago, la Cowles Foundation y el MIT. Sobre estos temas volveremos más adelante, en este y en próximos capítulos.

Por el modo axiomático en el que se define, el concepto de racionalidad que se impone permite deducir de los ordenamientos de preferencias de los consumidores las usuales funciones de utilidad ordinal que, de Pareto en adelante, se consolidan en la tradición marginalista.[2] De aquí parte, por ello, en el próximo epígrafe, nuestro intento de reconstruir el camino de la microeconomía reciente, complicado por el crecimiento exponencial del número de investigadores activos en el campo, tanto en las universidades como en los centros de investigación. La tendencia a la profesionalización de la economía, iniciada en la época de Marshall, se consolida de forma clara, imponiendo a la investigación económica criterios de cientificidad típicos de las fases que Kuhn (1962) llama de «ciencia normal»: coherencia con algunos axiomas básicos aceptados acríticamente, cerrazón cada vez más clara respecto a todo lo que no entra en ese ámbito; de aquí, aun con la presencia de muchas voces disonantes, la creciente importancia de lo que se define como *mainstream:* una concepción dominante que une el atractivo de la tradición marginalista, la idolatría por los modelos matemáticos basados en una concepción unidimensional del agente económico y la predilección por el liberalismo en las elecciones políticas (aunque esta última no la comparten los exponentes de la síntesis neoclásica, que ilustraremos en el próximo capítulo).

Sin embargo, el *mainstream* no es un campo monolítico: junto a la nueva teoría de las utilidades esperadas (§ 6.2), debemos distinguir, por lo menos, entre una serie de investigaciones que se orienta a la construcción de un modelo axiomático del equilibrio económico general (ilustrado en el § 6.3), la síntesis marshalliano-walrasiana de Samuelson (§ 6.4), la microeconomía marshalliana de la Escuela de Chicago y la tendencia a extender el método de la maximización vinculada a todos los aspectos de la vida humana (§ 6.5). En parte, internas y, en parte, externas al *mainstream* aparecen las nuevas teorías de la empresa, en las teorías del oligopolio de Bain y Sylos Labini (§ 6.6), el desarrollo de la teoría de juegos y los desarrollos conexos de teoría de la organización industrial (§ 6.7). Finalmente, en el § 6.8 trataremos en síntesis algunos desarrollos: el problema principal-agente y el de las asimetrías informativas.

---

2 Muy distintas serían, por ejemplo, las implicaciones de una llamada al buen sentido del paterfamilias.

6.2. Los nuevos fundamentos: la teoría de las utilidades esperadas

Aquí hay que subrayar dos aspectos, uno más general y otro más específico: la adopción del problema de las decisiones individuales como punto de partida de la investigación económica, el papel desarrollado por Von Neumann. El primer aspecto debe, probablemente, reconducirse al interés militar por una formulación científica de los problemas decisionales; el segundo, a la genialidad del matemático estadounidense de origen húngaro, pero también a sus variadas actividades de consultor durante y después de la guerra (incluida su participación en el Manhattan Project para el desarrollo de la bomba atómica y al proyecto de los primeros ordenadores).

Nacido en Budapest y trasladado a Estados Unidos al comienzo de los años treinta, John von Neumann (1903-1957) se convierte, en 1933, en el miembro más joven del Institute for Advanced Studies de Princeton donde, entre otros, tiene como colega a Albert Einstein. Autor de un célebre modelo de crecimiento equilibrado (Von Neumann, 1937), desde 1940 añade a sus diversas actividades de consultor del Gobierno el trabajo con Oskar Morgenstern (1902-1977)[3] sobre *Theory of Games and Economic Behaviour* (1944), que ejerce una fuerte influencia en los desarrollos de la investigación económica en Estados Unidos.

El trabajo tiene un planteamiento axiomático; junto con las preferencias de cada individuo para los posibles eventos, se consideran como datos las probabilidades de los eventos. Dados los supuestos (el principal de los cuales es el postulado de racionalidad, en el sentido de ausencia de contradicción), la teoría viene constituida por un conjunto de relaciones lógicas necesarias.

Von Neumann y Morgenstern (1944, p. 7) consideran la utilidad como un fenómeno natural, objetivamente mensurable, retomando en esto la tradición marginalista preparetiana: «Por cuanto las utilidades parezcan eminentemente no numerables hoy, la historia de la experien-

3 Morgenstern había emigrado de Viena a Princeton por motivos políticos en 1938.

cia en la teoría del calor puede repetirse», como sucedió (de modos y formas diversos) para la teoría de la luz, de los colores y de las ondas de radio.[4] Además, Von Neumann y Morgenstern (*ib.,* p. 18) suponen que existe una medida única de la probabilidad, que se define para todos los eventos.

Por lo que se refiere a este segundo aspecto, la teoría frecuentista de la probabilidad es preferida a la subjetiva; en todo caso, se observa, «los dos conceptos (probabilidad y preferencia) pueden axiomatizarse juntos» (*ib.,* p. 19). Por tanto, lo que se considera es el riesgo probabilístico, no la incertidumbre.[5] El planteamiento subjetivo de la probabilidad se introduce sucesivamente en un modelo de utilidad esperada a la de Von Neumann-Morgenstern por Savage (1954).[6]

---

4 Esta confianza ha reaparecido recientemente, en los estudios de neuroeconomía; sin embargo, los resultados concretos de aquellas investigaciones parecen llevar en dirección opuesta, por ejemplo, con la separación entre los problemas a largo plazo y los problemas a corto plazo y, por tanto, entre otras cosas, entre la demanda de los bienes duraderos y de los no duraderos, y otras «anomalías» semejantes (cfr., más adelante, § 10.3).

5 Como se ha visto más arriba, Knight (1921) contrapone esta noción de riesgo a la de incertidumbre.

6 La teoría subjetiva de la probabilidad de De Finetti (1930, 1931 y 1937) y Ramsey (1931) indica las implicaciones de un conjunto dado de evaluaciones de probabilidad efectuadas por el sujeto. Ramsey (pero no De Finetti) supone que ello incluye todas las situaciones (todos los estados) posibles del mundo: «Supondremos que nuestro sujeto tenga convicciones ciertas con relación a todo» (Ramsey, 1931, p. 32). Lo que se considera es el riesgo probabilístico; en otros términos, la teoría indica las implicaciones de un conjunto dado de evaluaciones de probabilidad efectuadas por el sujeto. Esto —subraya Ramsey (1931, p. 28)— deja abierto el problema de «hasta qué punto obraremos sobre la base de aquellas convicciones». Este último es el problema que Keynes intenta afrontar con su noción de grado de confianza (cfr., más arriba, § 3.6); para Ramsey, que se remite al planteamiento metodológico del primer Wittgenstein, el problema se deja a un lado y el análisis debe concentrarse en la construcción de un modelo axiomático riguroso de lo cognoscible en su integridad. Como dice Wittgenstein (1921, p. 82), «sobre esto de lo que no se puede hablar, se debe callar». Sobre las críticas de Sraffa a la bipartición del mundo en dos —lo que puede ser objeto de representación lógica en un sistema plenamente axiomatizado y lo que debemos renunciar a analizar científicamente— cfr., más arriba, § 5.5. Keynes (1921) propone una partición más articulada, con su teoría de los grupos (cfr. Roncaglia, 2009a, p. 498) y con el subrayado del hecho de que existen diferencias sustanciales entre los grados de confianza conseguibles para las evaluaciones de probabilidad que se pueden obtener en ámbitos diversos del mundo real.

Los principales elementos de novedad del trabajo de Von Neumann y Morgenstern respecto a la precedente tradición marginalista consisten en el empleo de la teoría de juegos y, sobre todo, del concepto de utilidad esperada, que constituye una extensión del problema de elección del consumidor entre distintas utilizaciones de recursos escasos. En efecto, con ella se reconoce que cada acto de elección puede no tener un resultado cierto, sino una multiplicidad de resultados posibles; la utilidad esperada de un acto de elección corresponde a la media de las utilidades de los distintos resultados, ponderadas con las correspondientes probabilidades.

El planteamiento axiomático de la teoría, de por sí, no requiere supuestos sobre la estabilidad en el tiempo o menos de las funciones de utilidad y de probabilidad; el supuesto de estabilidad aparece, sin embargo, implícito en las diversas alusiones a la utilización de la teoría como interpretación del mundo real y como guía para la acción.[7]

Para analizar las utilidades esperadas, Von Neumann y Morgenstern (1944, pp. 26 y ss.) introducen un sistema de postulados que, en esencia, corresponden a integridad, continuidad y transitividad (si prefiero *A* a *B* y *B* a *C,* también tendré que preferir *A* a *C),* tanto de las preferencias como de las probabilidades atribuidas a los diversos eventos; además, cada relación de preferencia se considera independiente de otros eventos (ausencia de efectos externos). Tanto la utilidad como la probabilidad se consideran medibles (numerables).[8] El conjunto de los postulados asegura que probabilidad y utilidad (por tanto, las utiliades esperadas) reflejen las propieda-

---

7 Como veremos más adelante, en el § 6.5, la hipótesis de estabilidad en el tiempo de las preferencias individuales constituye un elemento central para la Escuela de Chicago de Friedman y Stigler, mientras que es rechazada por Hayek.

8 El supuesto de una ordenación de preferencias regular (completa, transitiva y continua) y que se refiere al axioma de independencia de por sí implica funciones ordinales de utilidad (definidas a menos de cualquier transformación creciente); Von Neumann y Morgenstern (1944) deducen funciones cardinales de utilidad (esto es, definidas a menos de una transformación lineal creciente) por un ordenamiento regular de preferencias gracias a la utilización de la media aritmética de las utilidades ponderadas por las probabilidades de los resultados (debo esta observación a Aldo Montesano). El ordenamiento de preferencias puede obtenerse (*ib.,* p. 18, n.) interrogando a los individuos; tales observaciones son consideradas reproducibles (*ib.,* p. 24: esto implica —pero no se dice— que los sistemas individuales de preferencias sean estables en el tiempo).

des de las expectativas matemáticas. De aquí, suponiendo que el agente tenga informaciones completas, pueden determinarse las elecciones (las soluciones del sistema) correspondientes a un «comportamiento racional», o bien que maximiza la utilidad esperada.[9]

El análisis de Von Neumann y Morgenstern se refiere (sucesivamente) a juegos de suma cero entre dos personas, tres personas, *n* personas, en los que las ganancias de uno corresponden a las pérdidas del otro; la posibilidad de coaliciones; juegos de suma no nula, en los que la suma de las pérdidas y de las ganancias es distinta de cero. En todos los casos, cada agente tiene una dotación inicial de mercancías y puede proceder a intercambios para mejorar su posición; las soluciones identificadas por el análisis corresponden, por tanto, a equilibrios de mercado (monopolio, duopolio, polipolio o competencia) para el caso de intercambio puro.

La óptica de la teoría de juegos, en la que cada agente trata de tener en cuenta las posibles reacciones de los demás al elaborar su propia estrategia, no es una novedad: ya había sido considerada por varios economistas, entre los cuales Cournot y Bertrand en el siglo XIX, y Hotelling en el siglo XX. Constituye, en cualquier caso, un cambio importante de perspectiva, en cuanto que permite pasar del análisis del individuo aislado (el Robinson Crusoe que representa el arquetipo del *homo œconomicus* en la teoría de Jevons) al análisis de las elecciones del individuo en presencia de otros individuos y, de aquí, al análisis del equilibrio general de una economía en la que los agentes interactúan entre ellos. En el caso de la competencia perfecta, ello no comporta diferencias respecto al análisis de Walras y de sus sucesores; en efecto, en tal caso, cada agente es demasiado pequeño para

9 En el ámbito de la teoría de las decisiones, que se desarrolla a partir del análisis de Von Neumann y Morgenstern, también es necesario suponer que las probabilidades sean independientes de la acción consecuentemente elegidas (el llamado «postulado de independencia probabilística»). Esto excluye la posibilidad de considerar los casos de expectativas autorrealizantes, comunes en el campo de los mercados financieros, pero presentes también en otras partes (como nos ha enseñado Soros, decidir operar a la baja sobre la lira o la esterlina influye en las evaluaciones de probabilidad de los demás operadores y hace que sea más probable el hundimiento de estas monedas). Richard Jeffrey (1965) propone una noción de *conditional expected utility* que prescinde de este axioma; sin embargo, su propuesta ha sido ignorada en los desarrollos de la teoría económica y de la estadística inferencial. Cfr. también el análisis de Machina (1983) de las violaciones del postulado y la propuesta de una «utilidad esperada generalizada».

influir con su elección en el mercado y, por tanto, para provocar las reacciones de los demás agentes. Sin embargo, Von Neumann y Morgenstern atribuyen una gran importancia al papel de las coaliciones, esto es, a los juegos en los que se admite la posibilidad de cooperación; en este caso, las coaliciones pueden asumir dimensiones nada desdeñables y, por tanto, producir reacciones por parte de los demás agentes.

Un aspecto controvertido del análisis de Von Neumann y Morgenstern, sobre el que volveremos de nuevo, viene constituido por la noción de racionalidad, que puede interpretarse en sentido descriptivo o normativo.[10] Las «paradojas» puestas de manifiesto por Allais, Ellsberg y algunos otros, de las que hablaremos más adelante (§ 10.2), llevan a negar la validez descriptiva de tal noción; de todos modos, también en la acepción normativa genera perplejidad y críticas (más adelante, capítulo 14). Ello no impide que la teoría de la utilidad esperada constituya la referencia principal para la teoría del comportamiento del sujeto económico, desde su aparición hasta nuestros días.

Declaradamente en la estela de Von Neumann y Morgenstern (1944), una importante contribución la proporciona Savage con sus *Foundations of Statistics* (1954). Savage retoma la noción de utilidad esperada y ofrece un tratamiento axiomático, integrándolo explícitamente en la concepción subjetiva de la probabilidad propuesta por De Finetti y Ramsey. Desde entonces, las *Foundations* se han aceptado como base de la moderna teoría estadística inferencial, pero también representan un importante patinazo en los fundamentos conceptuales de la teoría de la utilidad esperada dado que, como ya se ha señalado, Von Neumann y Morgenstern (1944, p. 19) se adhieren a la «interpretación absolutamente bien fundamentada de la probabilidad como frecuencia a largo plazo».[11]

---

10 Sobre la noción de racionalidad, cfr. Montesano (2005).

11 En la segunda edición de 1953, cuando ya conocían la línea de análisis seguida por Savage, los autores añaden una nota específica: «Si se objeta a la interpretación frecuentista de la probabilidad, los dos conceptos (probabilidad y frecuencia) pueden axiomatizarse conjuntamente. También esto conduce a un concepto de utilidad satisfactorio». Sin embargo, las cosas cambian cuando se intenta proporcionar una interpretación operativa de la teoría, como hace Samuelson con la teoría de las preferencias reveladas a la que se aludirá más adelante: mientras que la concepción frecuentista permite considerar las probabilidades como datos objetivos, independientes de las preferencias del agente, en

Entre los axiomas adoptados por Savage como fundamento de su teoría, ha suscitado amplias discusiones el denominado *sure-thing principle.* Según dicho axioma, la elección entre dos alternativas no debe verse influida por aquellos elementos que tienen el mismo valor en las dos alternativas. Como se verá más adelante (§ 10.2), este supuesto se contradice con la llamada «paradoja de Allais»: un experimento de elección que Allais sometió a varios de sus colegas, supuestamente dotados de un buen grado de racionalidad; entre ellos, el mismo Savage que proporciona, por lo menos inicialmente, una respuesta contradictoria con su propio supuesto. Otro aspecto de la teoría de Savage es que los resultados *(outcomes)* a los que se atribuyen las probabilidades deben ser «descripciones completas», como los «mundos» (o «totalidad de eventos») a los cuales antes que él los atribuye Ramsey, para evitar que la teoría resulte «vulnerable a contraejemplos dirigidos contra la transitividad y la adictividad de los valores» (Gärdenfors y Sahlin, 1988, p. 99); sin embargo, como muestran las críticas de Sraffa a Wittgenstein y el abandono de la posición inicial por parte de ese último (cfr., más arriba, § 5.5), esta posición es insostenible.[12]

Respecto al planteamiento de Von Neumann y Morgenstern que, como hemos visto, concentran la atención sobre elecciones realizadas por agentes racionales, el análisis del equilibrio económico general se focaliza en el problema de la interdependencia de los mercados. Además, a partir de las contribuciones de Nash (a las que nos referiremos un poco más adelante), los sucesivos análisis de interacción estratégica entre individuos se concentran en la teoría de juegos no cooperativos.

---

el caso de las preferencias reveladas, una «declaración de voto» (una elección realizada por un agente económico) puede «revelar» un ordenamiento de preferencia, pero no puede, al mismo tiempo, permitir separar, dentro de cada una de las alternativas objeto de elección, las evaluaciones de utilidad y las de probabilidad. Si, pues, se acepta la concepción keynesiana de la probabilidad, que reconoce que en muchos casos es difícil atribuir valores numéricos a las probabilidades, todo el castillo axiomático de Von Neumann-Morgenstern-Savage se queda sin su fundamento.

12 Obviamente, estas críticas podrían considerarse secundarias si el modelo de Savage no se entendiera como un intento de interpretar el funcionamiento de la economía, sino como una contribución a una simple operación (parcial) de limpieza lógica de las convicciones personales de cada uno de nosotros.

6.3. Los fundamentos tradicionales: el equilibrio general walrasiano

Como se ha señalado, la utilización de la teoría de juegos implica una concepción estratégica del comportamiento del agente económico que, en sus decisiones, toma en consideración las reacciones de los demás agentes. De este modo, la línea de investigación desarrollada por Von Neumann y Morgenstern introduce un importante elemento de novedad en la corriente del análisis del equilibrio económico general que, en la formulación walrasiana original, se limita a considerar el comportamiento paramétrico: una elección justificada por la hipótesis de competencia perfecta, por la que cada agente es demasiado pequeño respecto a las dimensiones del mercado para incidir con sus elecciones sobre los precios.

Dentro de la tradición marginalista, la corriente del equilibrio económico general se inició, como se ha recordado más arriba, por Walras en Lausana, con un libro publicado en francés. Esta corriente tuvo una acogida inmediata en la cultura italiana, con Pareto, y más tarde en Suecia, con Cassel, pero no en la cultura anglosajona. El libro de Walras no se tradujo al inglés, al cuidado de Jaffè, hasta 1954, pero se mantuvo ampliamente ajeno a la enseñanza universitaria, dominada por el planteamiento marshalliano. En Estados Unidos, mientras John Bates Clark (1847-1938) y después su hijo John Maurice Clark (1884-1963) en la Columbia University de Nueva York, o Jacob Viner (1892-1970) en Chicago, siguen a Marshall y, mientras que en varias universidades prevalece el institucionalismo, son solo Irving Fisher (1867-1947) en Yale y otros pocos quienes retoman el planeamiento walrasiano. En todo caso, cuando la teoría del equilibrio económico general florece en Estados Unidos, y de allí (además que desde la Francia de Maurice Allais y Gérard Debreu) se difunde en el resto del mundo, las influencias principales hay que buscarlas en otras partes, con un papel central desarrollado por un organismo de investigación, la Cowles Foundation, muy activa en los años cuarenta y cincuenta, gracias también a financiación para la investigación militar.[13]

---

13 La Cowles Foundation (inicialmente Cowles Commission for Research in Economics), fundada por Alfred Cowles en 1932, y activa en Chicago de 1939 a 1955, cuando se traslada a la Yale University y toma la nueva denominación.

La guerra favorece el florecimiento de una nueva corriente de análisis, la investigación operativa y, paralelamente, el desarrollo del análisis *input-output* de Leontief (de quien hablaremos más adelante, en el § 9.2). La interacción entre investigación operativa y análisis económico es esencial, por ejemplo, en la conducción de la guerra aérea para establecer los objetivos que había que bombardear a fin de producir el máximo daño, también indirecto, al enemigo: ¿instalaciones industriales o nudos de transporte? Y ¿cuáles? Así, en la época de la Guerra Fría, el interés militar por los desarrollos de la economía matemática fue muy vivo; así llega financiación importante, acompañada por reglas dirigidas a favorecer la interacción entre los investigadores internos al sistema y una cerrazón más o menos clara frente al exterior. Los resultados más abstractos de tales investigaciones se hacen públicos, pero precedidos de una difusión subterránea que facilita su aceptación y que contribuye a crear un ámbito de *insiders,* beneficiados en sus investigaciones por el conocimiento de trabajos de circulación limitada.[14]

La primera institución de investigación que constituyó un polo de atracción para esta actividad es la Cowles Foundation. De aquí proceden contribuciones importantes al desarrollo de las nuevas técnicas de la econometría. Se desarrollan también los métodos lineales de investigación operativa. Sobre estas bases, se procede al análisis de las soluciones óptimas para problemas con más agentes y más recursos y, por tanto, al análisis del equilibrio económico general, pero siempre como búsqueda de soluciones para problemas concretos, que guían la elección de supuestos simplificadores.

De la otra parte del Atlántico, en Francia, la escuela matemática de Bourbaki[15] había iniciado una investigación bien estructurada sobre la axiomatización de la matemática. De este planteamiento nace la teoría pura del equilibrio económico general, que encuentra una expresión acabada en el trabajo de Gérard Debreu (1959).[16] El volumen, pequeño y ágil,

---

14 Cfr. Mirowski (2002).

15 Nicholas Bourbaki es el seudónimo de un grupo de matemáticos activo desde 1935, con el objetivo de proporcionar un tratamiento axiomático y sistemático de los diversos campos de la matemática.

16 Gérard Debreu (1921-2004, premio Nobel en 1983) es, al iniciarse los años cincuenta, colega de Arrow en la Cowles Commission en Chicago y se queda después en América como docente, primero en Yale y después en Berkeley.

que hoy se ha convertido en un clásico, sigue los principios del grupo de Bourbaki y utiliza la teoría de los conjuntos para analizar, en forma axiomática, las propiedades de un modelo que se supone representa en forma estilizada una economía de mercado competitivo.

Por competencia se entiende que cada agente asume los precios como datos (esto es, los agentes son *price takers*), mientras que no existe libertad de entrada, ya que el número de las empresas viene también dado; en este aspecto, la teoría axiomática del equilibrio económico general se distingue de la tradición clásica, que identifica la competencia con la libertad de entrada de nuevas empresas, de Walras (que considera agentes *price takers* y libertad de entrada) y de Pareto (que admite la libertad de entrada, pero no supone agentes *price takers*).

Naturalmente, una cosa es la axiomatización en un campo como la matemática, y otra es la axiomatización en economía. En este caso, efectivamente, los nombres con los que se designa a las variables remiten a una realidad empírica, y es, por tanto, completamente lícito plantearse el problema de la correspondencia entre los supuestos de la teoría y las características fundamentales de la realidad a las que remite implícitamente la designación de las variables. La tesis, bastante extendida, según la cual lo que cuenta, para la teoría axiomática del equilibrio económico general, es solo la coherencia lógica interna, y no tanto su capacidad de representar esquemáticamente los aspectos fundamentales del mundo real, no es aceptable.

Cuando los teóricos de los dos lados del Atlántico entran en contacto (también gracias a la Cowles Foundation), la corriente del equilibrio económico general llega a afirmarse como la «verdadera» teoría económica pura, respecto a la cual las diversas corrientes de investigación marshallianas o la teoría agregada del crecimiento se presentan como simplificaciones de bajo perfil (Samuelson bromeará sobre la existencia de una economía «de alto nivel», con una multiplicidad de mercancías y de agentes, y una economía «de bajo nivel», la agregada con una sola mercancía y un solo agente representativo, como en el modelo de crecimiento de su amigo Solow [1956]; Frank Hahn replicará, con un golpe que quizá le costó el premio Nobel, que solo existen economistas de alto y bajo nivel).

Las contribuciones de Kenneth Arrow (1921-2018, premio Nobel con John Hicks en 1972) a esta línea de investigación le han valido a la formula-

ción axiomatizada de la teoría del equilibrio económico general el nombre de modelo Arrow-Debreu (véase, por ejemplo, Arrow y Debreu, 1954).[17] Una gran importancia por su difusión la ha tenido también el texto de Arrow y Hahn (1971),[18] ampliamente utilizado como referencia en la investigación especializada y en la didáctica avanzada. Una presentación de la teoría del equilibrio económico general basada en el cálculo diferencial la propone Mas-Colell (1985), coautor también de un texto didáctico de microeconomía avanzada (Mas-Colell *et al.,* 1995) que ilustra la teoría del consumidor y del productor como premisas para el tratamiento de la teoría de la elección en condiciones de incertidumbre y de las asimetrías informativas para llegar, finalmente, al modelo de equilibrio económico general, y que se convierte en el nuevo texto de referencia para los cursos avanzados de microeconomía.

---

17 Los artículos de Arrow están recogidos en seis volúmenes (Arrow, 1983-1985). Para una ilustración de sus contribuciones a la teoría del equilibrio económico general, cfr. Duffie y Sonnenschein (1989); para una colección de sus ensayos en italiano, cfr. Arrow (1987). La demostración de la existencia de (por lo menos) un equilibrio para el modelo de equilibrio económico general, publicada por Arrow y Debreu en 1954, se había presentado en una reunión de la Econometric Society en 1952; en la misma ocasión, Lionel McKenzie presentó una demostración análoga, publicada también en 1954. La demostración requiere convexidad y continuidad de las preferencias y de los conjuntos de producción; además, requiere que las dotaciones de los consumidores sean internas a los conjuntos de consumo. Estos supuestos implican la ausencia de costes fijos, imposibilitando la curva en forma de U de los costes medios que se encuentra en la base de la teoría marshalliana de la empresa (Duffie y Sonnenschein, 1989, p. 572); de aquí la importancia de las investigaciones subsiguientes dirigidas a permitir la presencia de discontinuidades locales, aunque no en el agregado, en particular cuando se suponga la presencia de un continuo de agentes de dimensiones infinitesimales (cfr., por ejemplo, Aumann, 1966). En cualquier caso, deben excluirse los rendimientos de escala crecientes relativos al sistema económico en su conjunto.

18 Frank Hahn (1925-2013), nacido en Alemania, pero de orígenes checos, naturalizado inglés, estudia en la London School of Economics y es docente en Cambridge desde 1960 (con un intervalo en la LSE, de 1967 a 1973). Su lección inaugural como profesor en Cambridge (*On the Notion of Equilibrium in Economics,* Hahn, 1973) propone una concepción de equilibrio, que constituye una mediación original entre la escuela austriaca, la marshalliana y la que se convirtió en dominante en Estados Unidos con Arrow y Debreu: «Una economía está en equilibrio cuando genera mensajes que no inducen a los agentes a modificar las teorías en las que creen o las políticas que persiguen» (*ib.,* p. 103). El equilibrio así definido no implica, necesariamente, igualdad entre demanda y oferta: una condición demasiado restrictiva que, para Hahn, constituye uno de los límites de la Escuela de Chicago; además, Hahn rechaza el procedimiento walrasiano del *tâtonnement* centrado en la figura del pregonero y en la prohibición de intercambios fuera del equilibrio, otro supuesto que se considera demasiado restrictivo.

Recordemos ahora, en síntesis, algunos aspectos de este programa de investigación y de las líneas de evolución que manifiesta en su fase más reciente.

La formulación axiomática de la teoría del equilibrio económico general tiene un núcleo analítico consistente en unos pocos supuestos. Existe un cierto número de sujetos económicos y un cierto número de mercancías. Se consideran dadas las dotaciones iniciales de los diversos sujetos económicos y sus preferencias, que se supone son convexas (el equivalente, en el nuevo contexto, del postulado de utilidad marginal decreciente) y, sobre todo, independientes entre sí.[19] Además, se consideran dadas algunas reglas de juego: esencialmente, precio único para cada mercancía. Sobre la base de estos datos, el problema consiste en determinar el conjunto de las relaciones de cambio que surgen de la interacción entre los diversos sujetos, cuando estos tratan de mejorar su propia posición por medio de la actividad de intercambio.

Debreu (1959) amplía el modelo de equilibrio económico general a la consideración de «bienes fechados» (un saco de grano disponible en una determinada fecha es un bien distinto de un saco de grano disponible en una fecha distinta) y «bienes contingentes» (un mismo bien, por ejemplo, un paraguas, se considera como un bien distinto según el «estado de la naturaleza», lluvia o buen tiempo). El modelo de Debreu considera también los procesos productivos, que transforman los bienes originariamente disponibles en otros bienes; ello significa incluir, entre los datos del problema, los «conjuntos de producción» (que, generalmente, se supone que son convexos, en esencia reproponiendo el postulado de la productividad marginal decreciente). Es necesario también, en el plano conceptual, atribuir un papel adicional a los sujetos económicos: el de coordinadores del proceso productivo, que buscan oportunidades de ganancia adquiriendo medios de producción y vendiendo productos obtenidos en el proceso productivo.

Definido rigurosamente, el problema es puramente formal: establecer si (y en qué condiciones) existen soluciones; el problema de la unicidad y de la estabilidad de las soluciones no se afronta. Al problema formal se superpone una interpretación que, a decir verdad, ya estaba implícita en la elección de

19 Es preciso notar que este último es un supuesto bastante fuerte, que niega el carácter social de los agentes económicos, un aspecto sobre el que volveremos más adelante.

la terminología (sujetos económicos, mercancías y preferencias): esto es, la teoría se presenta como representación de los mecanismos de un mercado competitivo. Sin embargo, no se formula ninguna hipótesis explícita por lo que se refiere al orden institucional. Como veremos más adelante, esta interpretación abre el camino a considerar ulteriores problemas, ampliando el esquema original por medio de una redefinición, siempre puramente formal, de los conceptos básicos y/o la introducción de ulteriores supuestos.

Por ejemplo, es posible reconducir los mercados contingentes a mercados por certificados de seguro respecto a los diversos eventos, que revelan la distribución de probabilidad media esperada del mercado. Esto requiere el supuesto de que el conjunto de todos los estados de la naturaleza sea completamente especificado, con cada estado de la naturaleza definido con precisión, y con una función de probabilidad unívoca definida para todos los estados de la naturaleza posibles.

En los modelos de equilibrio económico general intertemporal o con mercados contingentes, las decisiones de intercambio y de producción se adoptan en el momento inicial, aunque se refieran a momentos futuros. Por tanto, estos modelos se distinguen de los modelos de equilibrio general temporal que representan el sistema económico en un determinado momento (o período), pero que se abren a la consideración del futuro por medio de la influencia que las expectativas de los agentes (consideradas como dadas exógenamente) relativas a rentas, precios y cantidades de los períodos sucesivos ejercen sobre las elecciones corrientes. Finalmente, los modelos de equilibrio secuencial consideran una sucesión de equilibrios temporales, en cada uno de los cuales se adoptan decisiones de intercambio y de producción; con hipótesis oportunas, es posible asegurar la correspondencia entre equilibrio secuencial y equilibrio intertemporal.

Sin embargo, la interpretación de la teoría como interpretación del funcionamiento de un mercado competitivo no se argumenta mínimamente por medio de un análisis de los conceptos utilizados, como el de sujeto económico o de mercancía, que se definen de modo implícito sino, sobre todo, de modo extremadamente rígido y reductivo. Lo mismo vale para los postulados, como los de convexidad de las preferencias (y, en el modelo ampliado, de los conjuntos de producción), certidumbre perfecta (o, en el caso de los mercados contingentes, de riesgo exclusivamente probabilístico) y conocimiento perfecto, o definición completa de todas las

mercancías (y, para los modelos intertemporales y con mercados contingentes, para todos los momentos del tiempo y todos los estados del mundo) de las preferencias de los individuos. A menudo, algunos postulados ni siquiera son mencionados. Se supone, sin decirlo, que sea posible definir de modo unívoco cada mercancía en particular (bienes que se diferencien también en un mínimo aspecto, por ejemplo, uva turca recogida hace dos días o una semana, se consideran bienes distintos: para la teoría, el número de los bienes es completamente irrelevante, por lo que se puede llegar a suponer, en el límite, un *continuum* de mercancías)[20] y que sea igualmente posible definir de modo unívoco los estados del mundo (un aspecto sobre el que el debate filosófico había llegado a conclusiones opuestas: cfr. Wittgenstein, 1953, totalmente ignorado a pesar de la importancia que, justamente en aquellos años, tiene en el debate cultural). Ignorar la debilidad de los fundamentos puede facilitar el trabajo de construcción de un fantástico castillo en el aire, y a esto se han dedicado generaciones sucesivas de teóricos.

Los resultados de estos trabajos son importantes, pero no pueden considerarse como la coronación del programa de investigación del equilibrio económico general iniciado por Walras. En efecto, los resultados relativos a la demostración de la existencia de soluciones para el modelo de equilibrio económico general y a su coherencia interna (Wald, 1936; Arrow y Debreu, 1954; Debreu, 1959) se alinean con los resultados negativos por lo que se refiere a unicidad y estabilidad del equilibrio.[21] La reformulación

20 Lo que significa que, para cada una de ellas, las cantidades demandadas y ofrecidas tienden a ser infinitesimales, con muchos saludos a la hipótesis de competencia perfecta (a menos que no se suponga un número infinito de agentes, cada uno de los cuales con una demanda infinitesimal respecto a las dimensiones —infinitesimales— de los mercados). Además, al aumentar el número de los bienes, de los estados de la naturaleza y de las fechas consideradas, aumenta exponencialmente la dificultad de cálculo de los sujetos económicos: un aspecto en el que se basa Radner (1968) para subrayar los límites del modelo puro de equilibrio económico general y la presencia de una demanda de liquidez (en rigor, excluida de este tipo de modelos) aun en ausencia de incertidumbre.

21 Para afrontar el problema de la estabilidad, naturalmente, es necesario introducir supuestos sobre el modo de funcionamiento del sistema fuera del equilibrio: por ejemplo, que, si para una determinada mercancía la oferta supera a la demanda, el precio disminuye. De hecho, la estabilidad solo puede garantizarse bajo hipótesis notablemente restrictivas, como muestran de modo que puede considerarse definitivo las contribuciones de Sonnenschein (1972), Debreu (1974) y Mantel (1974); para una reseña del problema,

del problema en términos de teoría de las decisiones realizada por Von Neumann y Morgenstern permite pasar por alto estos aspectos, como también los límites del supuesto de convexidad de las preferencias, cuyo irrealismo es evidente, sobre todo si se extiende a los conjuntos de producción.[22] De todos modos, estos límites son ignorados en la presentación sistemática de la teoría económica, a partir de lo que constituye durante generaciones un punto de referencia, los *Foundations of Economic Analysis* de Samuelson (1947); cuanto más ignorados han sido en las presentaciones de los libros de texto *mainstream,* con la consecuencia de que la inmensa mayoría de los economistas activos en los campos de investigación que no son la teoría pura los ignora.

Otro resultado negativo, junto a los que se refieren a la unicidad y estabilidad del equilibrio, tiene que ver con la imposibilidad de extender, del individuo a la sociedad, la coherencia de las elecciones. Kenneth Arrow, en *Social Choice and Individual Values* (1951a), propone el *teorema de la imposibilidad,* según el cual no existe ningún procedimiento decisional que respete simultáneamente dos requisitos: primero, garantizar la transitividad de las elecciones sociales entre dos o más alternativas (si *A* se prefiere a *B* y *B* se prefiere a *C, A* se prefiere también a *C);* segundo, satisfacer algunas condiciones de «democracia» expresadas en términos formales: por ejemplo, si una de las alternativas sube de puesto en la lista de preferencias de un individuo, mientras que las listas de todos los demás individuos permanecen invariables, aquella alternativa no puede descender de puesto en la lista social. En otros términos, aun partiendo de ordenamientos individuales completos y transitivos de preferencia, no es posible llegar a un ordenamiento social de preferencias completo y transitivo.

---

cfr. Hahn (1982). En general, es muy poco lo que se puede decir sobre los procesos dinámicos de ajuste *(tâtonnement),* que pueden seguir las trayectorias más diversas.

22 Recordamos que la presencia de rendimientos crecientes es incompatible con el supuesto de competencia perfecta. Los intentos, en años más recientes, de introducir no convexidades locales en los conjuntos de producción en el ámbito de los análisis de equilibrio económico general corresponden más a la búsqueda de campos de investigación poco desarrollados en los que ensayar que a una comprensión real de la importancia de este límite del análisis. Para una reseña de los resultados alcanzados en diversos campos de las investigaciones basadas en este modelo de equilibrio económico general, cfr. Mas-Colell *et al.* (1995).

6.4. La síntesis marshalliana-walrasiana de Samuelson

El verdadero popularizador de la corriente del equilibrio económico general en Estados Unidos es Paul Samuelson (1915-2009), con sus *Foundations of Economic Analysis* de 1947, seguido, al año siguiente, por el más afortunado libro de texto de todos los tiempos: *Economía.* Premio Nobel en 1970, desde 1940 docente en el MIT, que muy pronto se convierte en uno de los principales centros de investigación y de formación económica del mundo, con los dos textos que acabamos de recordar, Samuelson es el principal constructor de los fundamentos para aquella versión de la teoría marginalista —una fusión de teoría marshalliana de la empresa, referencias al equilibrio económico general como método de análisis, síntesis neoclásica en macroeconomía, teoría agregada del crecimiento— que está destinada a convertirse en el punto de apoyo del moderno *mainstream.*

Inteligente y agudo, gran trabajador, Samuelson es un líder natural, capaz de construir a su alrededor, en el MIT, un grupo diversificado pero seleccionado sobre una base meritocrática, bien motivado y dotado de una suficiente comunidad de propósitos. El traslado de Samuelson de Harvard al MIT en 1940 y su fallido traslado a Chicago en 1946 marcan la historia de las universidades estadounidenses; en el primer caso, cuenta mucho el antisemitismo del entonces presidente de Harvard y la fallida oferta de una promoción, a pesar de la amenaza de dimisiones de Schumpeter, de quien Samuelson había sido alumno; en el segundo caso, una contraoferta del MIT salva a Friedman y compañeros, permitiendo poco después la llamada de Stigler, pero favorece el traslado desde Chicago de la Cowles Foundation, que apostaba fuerte por la llegada de Samuelson.[23]

En aquella época, Samuelson ya era autor de numerosas publicaciones en las principales revistas.[24] Uno de sus primeros escritos (Samuelson, 1938) constituye todavía hoy un punto de referencia fundamental para

---

23 Sobre estas vicisitudes, cfr. Backhouse (2014a), Weintraub (2014), Maas (2014) y, más en general, Backhouse (2017). Sobre la historia del MIT, cfr. también Cherrier (2014), García Duarte (2014), Svorencík (2014) y Thomas (2014).

24 En los más de setenta años de actividad investigadora, Samuelson se mantiene persistentemente como un autor prolífico. Sus escritos están recogidos en siete densos volúmenes (Samuelson, 1966-2011).

la teoría marginalista del consumidor. En él, Samuelson propone una versión «operativa» de dicha teoría, dándole la vuelta a la tradicional secuencia lógica según la cual las elecciones del consumidor se deducen de sus preferencias, que no son observables directamente. En su caso, el punto de partida viene constituido por las elecciones del consumidor; de ellas, gracias a algunos supuestos (en particular, el llamado «axioma débil de las preferencias reveladas»: si prefiero *x* a *y* cuando ambos son posibles, no puedo preferir *y* a *x*) que formalizan el concepto de comportamiento racional del consumidor, es posible deducir la ordenación de preferencias del consumidor.[25]

El principio que Samuelson quiere establecer con su trabajo de investigación es que la economía puede convertirse en una ciencia exacta, sobre el modelo de la física, alcanzando aquel rigor que solo puede venir de la utilización de la matemática y, dicho con más precisión, del cálculo diferencial, comúnmente utilizado en la mecánica física para estudiar el movimiento de los cuerpos y su equilibrio, y que puede utilizarse en economía para estudiar problemas de máximos y mínimos vinculados. Estos principios de rigor teórico formal se impusieron en las décadas siguientes en la Academia estadounidense, haciendo olvidar el pecado original de la línea preescogida por Samuelson, esto es, la adopción de algunos postulados que tienen bastante poco que ver con el mundo real, y que son esenciales para la construcción teórica samuelsoniana. Se trata de los postulados de *homo œconomicus* utilitarista (con conjuntos de preferencias individuales independientes de los conjuntos de preferencias de cualquier otro individuo), de convexidad en las preferencias de los consumidores respecto a variaciones de las cantidades consumidas de los diversos bienes y en las técnicas de producción respecto a variaciones en las cantidades de los diversos medios de producción utilizadas. Esto significa, entre otras cosas, excluir,

25 El propio Samuelson no entra en el mérito del campo de aplicación de su teoría. Sen (1973) sostiene que el cambio de óptica no altera en esencia el carácter *a priori* de la teoría del consumidor: necesariamente, «la relación entre observaciones y elecciones potenciales es nula», y «las comparaciones deben ser seguidas entre lapsos de tiempo lo bastante breves para evitar que intervengan variaciones de los gustos» (*ib.,* p. 109). Sen concluye el artículo (*ib.,* p. 131) con una crítica de alcance general a la teoría marginalista del consumidor, aludiendo al «problema de interdependencia de las elecciones de los sujetos», «que socava la base del cálculo racional individual».

por supuesto, los rendimientos crecientes de escala, tan importantes en el mundo real, tanto en el consumo (piénsese en la adquisición de hábitos de vida y en la importancia de la imitación en la formación de los estilos de vida) como en la producción (*learning by doing,* «ley de las proporciones cuadráticas y cúbicas», y así sucesivamente).[26]

Samuelson (1947) parte de la definición de sistemas de equilibrio y de la estática comparativa (que, como ya observaba uno de los maestros de Samuelson, Schumpeter, solo tiene sentido si se garantizan la estabilidad y la unicidad del equilibrio),[27] para pasar después a una exposición de la teoría del comportamiento maximizador. Considera, por tanto, la teoría del coste y de la producción y, después, la del equilibrio del consumidor. La segunda parte de los *Foundations* se dedica, precisamente, a demostrar la estabilidad del equilibro y, por tanto, a proporcionar algunos elementos de teoría dinámica. Algunos apéndices matemáticos concluyen el volumen.

El punto fuerte de la teoría samuelsoniana es su (aparente) rigor, que habría tenido que permitir echarse a la espalda los choques ideológicos (Samuelson no se encuentra entre los halcones de la Guerra Fría; prefiere, más bien, aislar la actividad del economista académico de estos aspectos, trasladando la investigación económica al empíreo de la teoría pura). Los puntos débiles son dos: uno hacia arriba y otro hacia abajo del libro. El primero es la falta de atención por la fase de la conceptualización, que

---

26 Sobre estos temas se volverá más adelante en varias ocasiones.

27 En la teoría del equilibrio económico, la estabilidad implica que una desviación de la posición de equilibrio ponga en movimiento mecanismos que reconducen el sistema económico a dicha posición; a menudo, con el término «estabilidad» se designa también la que, con mayor precisión, podemos designar «estacionariedad», o sea, la persistencia en el tiempo de las condiciones que determinan el equilibrio. En la teoría de las preferencias reveladas (Samuelson, 1938), la estacionariedad de las preferencias es un supuesto implícito en el hecho de que, en concreto, las elecciones se realizan necesariamente en secuencia. Sin embargo, se trata de un supuesto irrealista. Como observa Sen (1982, *Introduction*), a corto plazo el amor por la variedad me hace elegir pescado hoy y carne mañana, sin que ello implique que yo carezca de racionalidad, mientras que, a largo plazo, es imposible excluir cambios en los hábitos y en los gustos. En su presentación original de la teoría de las preferencias reveladas, Samuelson (1938) evita el supuesto de estabilidad, recurriendo a una presentación axiomática: las elecciones se realizan «al mismo tiempo». Sin embargo, entendida en sentido puramente axiomático, la suya no es una teoría del comportamiento del consumidor, sino una simple definición de comportamiento racional que, en concreto, puede ser compatible con cualquier secuencia de elecciones del consumidor.

permite adoptar una representación del funcionamiento de la economía que ignora la complejidad (la multiplicidad de pasiones e intereses) del sujeto económico, transformado en un maximizador autista unidimensional, las incertidumbres que rodean a cualquier aspecto de la vida real (y, como había puesto de relieve Keynes, con tipos diversos de incertidumbre para los distintos campos de acción), la importancia de los rendimientos crecientes de escala. El segundo punto débil se refiere, precisamente, a la insuficiencia de la demostración de la estabilidad del equilibrio: como resultará claro antes de las críticas de Sraffa a la teoría marginalista del capital y, después, del propio trabajo teórico dentro de la teoría del equilibrio económico general, estabilidad y unicidad del equilibrio no pueden demostrarse en general, en presencia de una multiplicidad de mercancías y de sujetos económicos, sino solo bajo condiciones fuertemente restrictivas.

Detengámonos un momento en este segundo aspecto. En una nueva edición, de 1983, el texto de Samuelson de 1947 se vuelve a proponer sin modificaciones, con el añadido de nuevo material al final del libro. Hallamos aquí, en el ámbito de un tratamiento de los sistemas *input-output,* algunas referencias al análisis de Sraffa y a las críticas de teoría del capital que discutiremos más adelante. Las alusiones implican, sin embargo, una visión desorientadora del análisis de Sraffa y una valoración reductiva del alcance de las críticas, que se deducen de dicho análisis, a la teoría marginalista del valor y de la distribución. En efecto, Samuelson, asimilando el análisis de Sraffa al de Leontief, lo interpreta erróneamente como un modelo de equilibrio económico general en el que el supuesto de rendimientos constantes (explícitamente excluido por Sraffa en su libro de 1960) permite determinar los precios relativos ignorando el lado de la demanda. Además, por lo que se refiere a la crítica, Samuelson la reduce (siguiendo una presentación de Joan Robinson de 1953 y, por tanto, anterior a la publicación del libro de Sraffa) a una crítica del concepto agregado de capital utilizado en las funciones agregadas de producción (como las famosas Cobb-Douglas, en las que se injerta la teoría del crecimiento de Solow de la que hablaremos en el § 7.5 y en el apéndice del capítulo 7: la «simplista parábola de J. B. Clark», como la llama Samuelson, 1947, p. 568 de la edición de 1983): una crítica considerada válida, pero relativa al problema de la agregación —del que los teóricos del MIT se declaran plenamente conscientes— y no a la tradicional teoría marginalista del valor y de la distribución y, por tanto, no aplicable al modelo marginalista «general».

Así queda fuera de escena el hecho de que la crítica de Sraffa se refiere no solo y no tanto al concepto agregado de capital, cuanto sobre todo a la imposibilidad de demostrar, en general, la existencia de una relación inversa entre salario real y ocupación, esencial para el mecanismo marginalista de reequilibrio hacia la plena ocupación que se mantiene en el centro de la macroeconomía *mainstream.* De aquí la separación, que se ha señalado más arriba, entre una «teoría de bajo nivel», en la cual se utiliza la función agregada de producción, por su sencillez y, sobre todo, para obtener resultados definidos que, de otro modo, no podrían alcanzarse y una «teoría de alto nivel», la del equilibrio económico general, dotada de coherencia interna pero que no permite alcanzar resultados definidos, y en cuyo interior no valen las simples parábolas obtenibles con la función agregada de producción.[28] Diversas contribuciones de Samuelson, también entre las más conocidas, se basan en un concepto agregado de capital: piénsese, por ejemplo, en el denominado «teorema HOS» (Heckscher-Ohlin-Samuelson: cfr. Samuelson, 1948b), que explica el comercio internacional sobre la base de las distintas dotaciones de factores de producción —capital, tierra y trabajo— de los diversos países y del supuesto de productividad marginal decreciente para cada factor.

Sistematizador más que innovador, Samuelson es, de todos modos, uno de los economistas más influyentes, tal vez el más influyente, en el campo teórico de la segunda posguerra. Sus contribuciones de investigación, numerosísimas, se extienden a una variedad de campos; su actividad en la enseñanza y en la formación de un corpus teórico de amplio espectro y ampliamente compartido le han otorgado una indudable posición dominante en la cultura económica contemporánea.[29]

---

28 Igualmente, para lo que se refiere a la utilización «empírica» de la función agregada de producción, se han suscitado diversas perplejidades; para Simon (1979b, p. 334), «los datos no dicen más que el valor del producto es aproximadamente igual al salario más el coste de los servicios del capital»; cuando, en la Cobb-Douglas (el tipo de función de producción más comúnmente utilizado), se supone igual a 1 la suma de los coeficientes de capital y trabajo (como es necesario hacer, por el teorema de Euler, para asegurar la igualdad entre la renta y la suma de salarios y beneficios), estamos ante una identidad contable y, por tanto, una tautología. Cfr. también Sylos Labini (1995).

29 Sobre el papel de su manual universitario, cfr. Giraud 2014 (que recuerda, entre otras cosas, cómo la afortunada expresión «síntesis neoclásica» tenga su origen en la tercera edición del manual, de 1955).

6.5. La microeconomía marshalliana de la Escuela de Chicago: el imperialismo de la economía

La microeconomía de la Escuela de Chicago debe mucho a la tradición marshalliana, a través de la influencia de los cursos de teoría de los precios impartidos durante muchos años en aquella universidad por Jacob Viner. Los *Principles* de Marshall (1890) son, justamente, el texto de referencia para el curso de Viner, que lo utiliza siguiendo su propia interpretación, basada en los cuatro pares de curvas de costes medios y marginales: para la empresa y para la industria, a largo y a corto plazo (Viner, 1931). Se trata de la interpretación de la teoría de Marshall incorporada prácticamente en todos los manuales de economía del medio siglo siguiente y más allá, pero se trata también de una estructura analítica objeto de la crítica destructiva de Sraffa (1925 y 1926), tan rompedora que los propios alumnos directos de Marshall, como Dennis Robertson, se han visto inducidos, para salvar a Marshall, a adoptar la interpretación alternativa de un Marshall evolucionista.[30]

El traslado de Viner a Princeton, en 1946, y la dramática desaparición de Simons en el mismo año marcan la transición de la «primera Escuela de Chicago» (Knight, Simons y Viner) a la «segunda» (Friedman y colegas).[31]

---

30 Cfr., más arriba, § 5.3, y Roncaglia (2001, cap. 13). Las críticas de Sraffa habían suscitado un amplio debate. Por tanto, podemos suponer que fuesen conocidas por Friedman y Stigler que, sin embargo, prefieren ignorarlas: un método tal vez un poco demasiado cómodo para obviar los problemas. En efecto, Stigler (1941, p. 71) cita en nota a Sraffa (1926) y el debate subsiguiente, pero añade: «Este reciente debate es demasiado detallado y de amplio alcance para permitirnos considerarlo en este lugar»; en las dos páginas siguientes, se recuerda que Sraffa muestra cómo el método de los equilibrios parciales solo sea rigurosamente aplicable en el caso de economías de escala externas a la empresa pero internas a la industria, un caso que Sraffa considera completamente irreal; Stigler prosigue la discusión concentrándose en las economías externas en general, y de las críticas de Sraffa no se habla más. En un inciso, también el texto de Samuelson (1948a) pasa por encima de las críticas de Sraffa, sobre las cuales también Samuelson vuelve en más ocasiones en varios de sus escritos posteriores.

31 Sobre las dramáticas circunstancias de la muerte de Simons, cfr. Van Horn (2014). Con Viner, Chicago pierde a un historiador del pensamiento económico de altísimo nivel, con una drástica caída de nivel en ese campo. Por citar solo dos ejemplos a propósito, recordamos a Stigler (1951), que atribuye a Smith la tesis de la mano invisible del mercado, un grave error para un historiador del pensamiento (sobre los límites del liberalismo smithiano, véase Viner, 1927; sobre la «mano invisible», Rothschild, 1994), y Becker (1974, p. 277), que se refiere a Séneca, en vez de a Aristóteles, a propósito de la naturaleza social del hombre.

El curso principal de teoría de los precios —que se mantiene como pilar de la formación para los jóvenes de la escuela— lo hereda Friedman que, al cabo de unos años, produce un manual (Friedman, 1962), integrando lo más elemental y totalmente acrítico de Stigler (1946). El texto de Friedman está dominado por el análisis del equilibrio entre demanda y oferta en un mercado aislado; sigue el equilibrio de la empresa, para el que se continúan utilizando las curvas de los costes en forma de U (en la amplia bibliografía del manual, no se hace referencia a los dos artículos de Sraffa, 1925 y 1926, ni al debate sobre las *empty economic boxes* de los años veinte y treinta del siglo xx, que también había implicado a los máximos economistas del período y se había desarrollado en la mayor revista económica de la época, el *Economic Journal);* después, el mercado de trabajo, en el que el equilibrio viene determinado por la igualdad entre salario real y productividad marginal del trabajo, supuesta decreciente, para concluir con un análisis de la distribución de la renta (incluidas las diferencias salariales), que retoma *in toto* la tradición marginalista. El de Friedman se considera un manual avanzado, que hace referencia al texto de Stigler como al manual introductorio; en ambos casos se trata, en realidad, de textos convencionales, ampliamente superados ya en esa época por los debates sobre la teoría de la empresa o sobre la teoría del capital y de la distribución, cuyos resultados se ignoran por completo.

Los supuestos necesarios para obtener equilibrios del consumidor y del productor (utilidad marginal y productividad marginal decrecientes) se adoptan sin particulares discusiones. Esto explica, pero ciertamente no justifica, la convicción de la existencia de una única teoría económica «verdadera», basada en la confianza en la mano invisible del mercado, que caracteriza a la Escuela de Chicago. Para los estudiantes, la ausencia de una formación crítica termina por constituir una ventaja: la técnica de análisis de la demanda y de la oferta, aplicada en centenares de ejercicios y sobre una multiplicidad de argumentos diversos, garantiza una imagen compacta de la ciencia económica y un apoyo fuerte a la ideología del mercado como mano invisible, guía infalible hacia el equilibrio.

Desde esta base, asumida acríticamente, se lanzan desarrollos en las más diversas direcciones: en el campo microeconómico, son esos desarrollos los que van a constituir la contribución original de la Escuela de Chicago. El elemento unificador viene constituido por la adhesión a una concepción

rígida (maximización de una magnitud unidimensional, interpretable como utilidad esperada) de la racionalidad del sujeto económico que se enfrenta, en los campos más diversos, siempre al mismo problema, el que indica la célebre definición de ciencia económica proporcionada por Lionel Robbins (1932, p. 20): «La economía es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios escasos aplicables a usos alternativos».

Lo inicia George Stigler,[32] seguido (y en colaboración con él) por su alumno Gary Becker.[33] El método adoptado consiste en reconducir cualquier problema a las tradicionales técnicas de análisis de las elecciones del agente racional; existe, en efecto —dice Stigler (1971, p. 377)—, «una única teoría general del comportamiento humano, y esta es la teoría de la maximización de la utilidad». Así, por ejemplo, la incertidumbre correspondiente a la dispersión de los precios de un mismo bien en el mercado se hace endógena, en cuanto dependiente de las elecciones de inversión en la adquisición de nuevas informaciones, decididas con el acostumbrado criterio de la maximización de su rendimiento esperado (Stigler, 1961); el irrealismo de los supuestos necesarios para el razonamiento parece no constituir un problema, como es habitual para los economistas de Chicago que comparten con Friedman (1953, pp. 3-43) el criterio metodológico —sobre el cual volveremos más adelante, en el § 8.5— de considerar irrelevante el realismo de los supuestos, para contemplar exclusivamente la capacidad de previsión de las teorías.[34]

---

32 George Stigler obtiene el doctorado en Chicago bajo la guía de Knight; durante la guerra, colabora en el proyecto Manhattan; de 1947 a 1958, enseña en la Columbia University, después en Chicago; entre los fundadores de la Mont Pèlerin Society, es presidente de 1976 a 1978. Una colección de sus escritos en traducción italiana, representativa de su producción científica, es Stigler (1994).

33 Gary Becker (1930-2014, premio Nobel en 1992), doctorado en Chicago, docente en la Columbia University de 1957 a 1968 y, después, en Chicago.

34 Tratando la información como una mercancía, Stigler se aleja de la tradición de la escuela austriaca (Menger y Hayek), por la cual es el mercado el que, a través de los precios y sus variaciones en el proceso de ajuste entre demanda y oferta, proporciona informaciones a los agentes económicos. El planteamiento de Stigler se diferencia también del de los economistas del MIT (Akerlof y Stiglitz), que concentran la atención en las asimetrías informativas, consideradas como un dato del problema y la causa de imperfecciones del mercado.

Con Becker, Stigler publica en 1977 un artículo, «De gustibus non est disputandum», en el que sostienen la tesis de la estabilidad (o, dicho con mayor precisión, estacionariedad) de las preferencias de los consumidores, mostrando cómo, sobre la base de este supuesto (y de las tradicionales técnicas de análisis de las elecciones racionales), sea posible explicar fenómenos comúnmente considerados «incoherentes con la estabilidad de los gustos: la dependencia, los hábitos, la publicidad y la moda» (p. 255). La estabilidad de los gustos tiene relación con las «mercancías fundamentales», aquellas respecto a las cuales los sujetos valoran la satisfacción derivada del consumo; la mercancía fundamental está constituida por las mercancías normales de consumo tomadas en determinadas proporciones.[35]

Becker desarrolla este planteamiento en una serie de trabajos, que aplican las técnicas tradicionales de la elección racional a problemas que van de la habituación a las drogas a la publicidad, del matrimonio a la mendicidad, de la discriminación al delito, de la democracia al capital humano, con admirable inventiva, pero con supuestos siempre bastante irreales.[36]

La introducción de nuevos argumentos en la función de utilidad la desarrolla Akerlof (n. 1940, premio Nobel en 2001; cfr. Akerlof, 1980), que añade el elemento de la reputación considerando abrir, de este modo, el camino al reconocimiento de las influencias sociales sobre el comportamiento individual y poder explicar por esta vía la presencia de comportamientos de los trabajadores que llevan a una tasa positiva de desocupación involuntaria. De forma parecida, más recientemente, Akerlof y

35 El concepto de mercancía fundamental está tomado de un trabajo anterior de Michael y Becker de 1973, en el que podemos percibir un eco del concepto de demanda de características propuesto por Lancaster (1966 y 1971), según el cual los consumidores no demandan la mercancía por sí misma, sino en cuanto dotada de «características» (por ejemplo, vitaminas, calorías, etc.), que constituyen los medios para la satisfacción de los consumidores. De esta forma, Lancaster pretende proporcionar una base objetiva a las funciones de demanda (*utilitas* más que *complacibilitas,* en la sugestiva terminología de la Baja Edad Media). La tesis de la estacionariedad de las preferencias es rechazada con decisión por Hayek (cfr. Caldwell, 2004, p. 282; Gray, 1984, pp. 47-55, subraya las notables diferencias entre el planteamiento de Hayek y el de Becker).

36 Los principales entre estos artículos están recogidos en Becker (1996); en italiano, una colección de ensayos representativa de la producción científica de Becker se ofrece en Becker (1998).

Kranton (2000) proponen incorporar la identidad (sexo, religión, nacionalidad y así sucesivamente: en general, el conocimiento de sí del sujeto) en el modelo tradicional de comportamiento del agente económico, incluyéndola como argumento en una función de utilidad generalizada, con el objetivo de afrontar problemas como los de género y de exclusión social. Las elecciones que implican adhesión a la identidad o su rechazo implican efectos positivos o negativos, tanto para el agente como (externalidades) para otros agentes. De este modo, se trata de explicar comportamientos que parecen contrarios al interés personal. Las externalidades, en el sentido de interacciones entre los diversos sujetos económicos, se afrontan con el instrumento de la teoría de juegos; pueden resultar múltiples equilibrios, según los valores asumidos por los diversos parámetros.[37]

Sin embargo, de este modo el problema de las influencias sociales sobre los conjuntos de preferencias individuales es obviado: los conjuntos de preferencias de cada individuo continúan siendo considerados como un dato del problema, mientras que la interdependencia comúnmente implica, justamente, una adaptación —sea positiva o negativa— de las preferencias de cada individuo a las de los demás y, por tanto, el colapso de los fundamentos de la teoría del comportamiento del consumidor, en la versión de las utilidades esperadas como en la de la tradición marshalliana adoptada en Chicago. Reputación, identidad y pertenencia son fenómenos que solo pueden incluirse artificiosamente en tales teorías pero que, en realidad, muestran sus límites, ligados a suponer como un dato los conjuntos de preferencias individuales.

---

37 Akerlof y Kranton (2000, p. 719) suponen que la identidad sea definible de modo unívoco y mensurable; esto es necesario para poder considerar «ganancias o pérdidas de identidad», de las cuales consiguen aumentos o reducciones de la utilidad. Ello contrasta con la crítica de Mill a Bentham (cfr., más arriba, § 2.2) relativa a la inconmensurabilidad de los diversos sentimientos humanos: un punto cuya importancia subraya la tesis de Sen (cfr., más adelante, § 14.5) sobre múltiples pertenencias de los seres humanos; en la misma dirección van en realidad, si se los considera en su conjunto, los ejemplos presentados por Akerlof y Kranton, de los rituales de mutilación al dominio de género en algunas ocupaciones, del sentido de pertenencia a la universidad o a la escuela de procedencia a los vínculos de grupo. En esencia, lo que Akerlof y Kranton proponen es una vuelta al cálculo felicífico de Bentham.

6.6. Las nuevas teorías de la empresa

La teoría del equilibrio económico general considera relaciones entre sujetos económicos independientes y trata de demostrar cómo, bajo determinados supuestos, pueda llegarse a situaciones de equilibrio. Surge entonces un problema: ¿por qué los agentes económicos no son solo y simplemente individuos, sino que existe también la empresa?

Recordamos que, mientras que en el mercado entran en relación entre sí sujetos jurídicamente independientes, dentro de la empresa prevalecen estructuras organizativas basadas en el mando, esto es, en la jerarquía y en la centralización de las decisiones y del control sobre su ejecución. ¿Qué es lo que determina, entonces, la frontera entre estas dos distintas formas de organización de la vida económica, el mercado y el mando?

En el ámbito de la tradición neoclásica, la respuesta más extensamente aceptada puede remontarse a un artículo de 1937 del estadounidense Ronald Coase (1910-2013, premio Nobel en 1991), cuyas tesis han sido tomadas y desarrolladas por otros, especialmente en las últimas décadas, después de un largo período de semiolvido.[38] Coase subraya que las transacciones de mercado tienen un coste para los contratantes: es necesario recoger informaciones, buscar una contraparte disponible para el intercambio, negociar los precios y las demás condiciones del contrato. Ello comporta pérdidas de tiempo y gastos. En ausencia de la estructura organizativa de la empresa, cada trabajador tendría que ocuparse de contratar la adquisición de los productos semielaborados y de las materias primas utilizadas por él, de sus instrumentos de trabajo, de los servicios de consultoría ingenieril y así sucesivamente, para después contratar la venta de su producto que, en general, será solo un semielaborado o una parte del producto final. La empresa permite simplificar las cosas, sustituyendo por la organización basada en el mando (esto es, una estructura

38 Se discutirá más adelante (§ 13.4) la tesis de Coase según la cual, en ausencia de costes de transacción, es posible resolver los problemas de las externalidades especificando completamente los derechos de propiedad (por ejemplo, estableciendo si es la empresa la que tiene el derecho de contaminar y debe ser compensada por renunciar a él, o si es la empresa la que debe indemnizar a los sujetos perjudicados por la contaminación) y favoreciendo, de esta manera, el nacimiento de mercados *ad hoc*.

decisional jerárquica) la contratación de cada aspecto del proceso productivo reduciendo, de este modo, drásticamente el número de las transacciones necesarias. Al aumentar la amplitud de la empresa, la organización interna se vuelve poco a poco más compleja y menos eficiente; más allá de un determinado umbral —que corresponde a la dimensión óptima de la empresa—, los costes de una expansión de las relaciones basadas en el mando resultan superiores a los costes del intercambio, esto es, al recurso al mercado.[39]

Una respuesta claramente distinta a la pregunta sobre los motivos por los cuales existe la empresa la proporcionan economistas radicales, que contemplan las relaciones de poder económico. El estadounidense Stephen Marglin (1974) sostiene, por ejemplo, que la superioridad de la empresa —en particular, de la gran empresa—, como forma de organización de la producción, se basa en elecciones tecnológicas (la producción masiva de bienes estandarizados) que no eran obligadas. Habría sido posible una línea alternativa de desarrollo tecnológico basada en la «producción flexible»; tal alternativa habría favorecido formas organizativas más parecidas a las tiendas artesanales que a la gran industria moderna. La línea tecnológica de la producción a gran escala de bienes estandarizados y, por tanto, la gran empresa, ha prevalecido —en opinión de Marglin—, sobre todo porque favorece la apropiación del excedente por parte de las clases dominantes, gracias al control del proceso productivo hecho posible por la forma organizativa del mando y de la división del trabajo dentro de la empresa.

Las tesis de Marglin han sido criticadas por el historiador estadounidense David Landes (1986). Estas vuelven a proponer la respuesta originaria de Smith: la empresa prevalece sobre el artesanado porque permite reducir los costes, explotando las economías de escala (estáticas y dinámicas) obtenibles por medio de la división del trabajo en el proceso productivo y por medio de la introducción de las máquinas que se logra. Hay que destacar que, según la línea de razonamiento smithiana, las empresas no tienen una dimensión óptima: su crecimiento se desarrolla en el tiempo, en

39 Simon (por ejemplo, 1985, pp. 358-359) rechaza la contraposición clara entre empresas basadas en el mando y mercado, subrayando la complejidad de la estructura organizativa interna de la empresa.

el curso de un proceso dinámico que no puede ser interpretado por el análisis estático de la teoría tradicional.

El crecimiento de las dimensiones de la empresa, que lleva a un primer plano a las grandes sociedades por acciones, plantea otro problema: ¿quién controla las empresas? En la sociedad por acciones, en efecto, los dirigentes son, en general, personas distintas de los propietarios que, a menudo, son muy numerosos.

Los economistas estadounidenses Adolf Berle (1895-1971) y Gardiner Means (1896-1988), en un libro de 1932, señalan, en la sociedad por acciones y en la separación entre propietarios y directivos, la base de una nueva forma social: el *capitalismo gerencial.* En una primera fase del proceso de industrialización, el *capitalismo competitivo,* predominan las pequeñas empresas gestionadas directamente por el propietario. Sucesivamente, al irse consolidando las grandes empresas organizadas bajo la forma de sociedades por acciones, la propiedad se subdivide entre muchos pequeños accionistas; los dirigentes de las empresas logran adquirir una autonomía suficiente para ser los verdaderos protagonistas de las vicisitudes económicas, tomando todas las decisiones relativas no solo a la gestión corriente de las empresas, sino también a las elecciones estratégicas a largo plazo.

Varios economistas (entre los primeros, el estadounidense William Baumol, 1922-2017, en un libro de 1959), compartiendo la tesis de Berle y Means, deducen un cambio en los objetivos de la empresa. Dicho con más precisión, el objetivo de la maximización del beneficio prevalecería en la fase del capitalismo competitivo, cuando las empresas son gestionadas directamente por los propietarios; en la fase del capitalismo gerencial, en cambio, prevalecerían otros objetivos, en particular el de maximización de las ventas, que responde mejor a los intereses de los dirigentes empresariales.

Naturalmente, los directivos han de tener en cuenta el riesgo de ser sustituidos, con ocasión de la asamblea de accionistas de la sociedad. Ello puede suceder cuando muchos accionistas, insatisfechos con la marcha de la sociedad y en particular con los dividendos distribuidos, y con el crecimiento de las cotizaciones accionariales, venden sus acciones en Bolsa; en efecto, en este caso, se favorece el asalto de la sociedad por parte de un nuevo grupo de control, que puede adquirir un número de acciones suficiente para disponer de la mayoría en las asambleas de los accionistas. En

este vínculo con la libertad de acción de los directivos, se basa la denominada «teoría del capitalismo gerencial», desarrollada por el economista inglés Robin Marris en un libro de 1964.

El voluminoso trabajo de Chandler (1990) reconstruye la historia de las mayores empresas manufactureras de Estados Unidos, Alemania y Gran Bretaña, desde las últimas décadas del siglo XIX a mediados del siglo XX: además de proporcionar un rico material de base, reconstruye los cambios que continuamente tienen lugar en las formas de mercado de los diversos sectores y en los procesos decisionales de las empresas; de esta forma, el capitalismo gerencial es visto de cerca, en su desarrollo concreto.

Un aspecto subrayado por Leibenstein (1966) se refiere a la denominada *X-inefficiency,* esto es, la notable variedad de eficiencia (de productividad) entre empresas que utilizan técnicas análogas y cantidades similares de capital y trabajo. Las ineficiencias, respecto al empleo óptimo de la técnica de producción elegida, pueden deberse a incapacidad del directivo, a carencia de motivación de los trabajadores (por ejemplo, absentismo), a inferior calidad de los factores productivos. La importancia concreta de este problema, subrayada por Leibenstein y confirmada por numerosas investigaciones, indica los límites del supuesto de técnicas dadas, comúnmente adoptado en las teorías de la empresa y en la teoría del equilibrio económico general, y la relevancia de los estudios sobre la organización (como los de Cyert, Simon y muchos otros), sobre la sociología del trabajo y sobre las estructuras concretas de mercado.

Otra corriente de investigación se refiere al poder de mercado de las grandes empresas. El italiano Paolo Sylos Labini (1920-2005) y el estadounidense Joe Bain (1912-1993), en dos libros publicados en 1956, desarrollan una teoría del oligopolio (deteniendo su atención, respectivamente, en los casos del oligopolio concentrado y diferenciado), considerado —en particular por Sylos Labini— como la forma de mercado general, respecto a la cual competencia pura y monopolio constituyen dos casos límite extremos. En el caso del oligopolio, las empresas presentes en el mercado están parcialmente protegidas de la competencia de los potenciales entrantes por una «barrera de entrada», cuyo estudio es objeto de la teoría. Dicha barrera no es insuperable (en tal caso, se recaería en el monopolio, mientras que el caso de barrera inexistente corresponde a la competencia pura); su altura y, por tanto, la dificultad de superarla dependen de una serie de factores

que se discuten en los trabajos de Bain y Sylos Labini y, sucesivamente, en la bibliografía sobre el tema; por ejemplo, en el caso del oligopolio concentrado, la altura de la barrera de entrada depende de las dimensiones mínimas requeridas por la instalación tecnológicamente más válida y, en general, por las economías de escala, que obligan a una hipotética nueva empresa a entrar en el mercado con una producción mínima de dimensiones significativas, no absorbible a los precios corrientes; en el caso del oligopolio diferenciado, depende de los gastos de publicidad y similares necesarios para imponer la nueva marca en el mercado. Al amparo de estas barreras, las empresas que ya están presentes en el mercado pueden disfrutar de beneficios superiores al nivel de competencia y de una cierta libertad de acción, aun dentro de límites determinados por el riesgo de la entrada de nuevos competidores en el sector.[40]

Teorías del comportamiento de la gran empresa que presentan notables semejanzas con las de Marris, de Bain y de Sylos Labini han sido desarrolladas por algunos economistas de orientación keynesiana y kaleckiana (cfr., más adelante, §§ 12.3 y 12.7). Recordamos, en particular, al austriaco Josef Steindl (1952), al estadounidense Alfred Eichner (1976) y al inglés Adrian Wood (1975). Estos economistas recogen la concepción keynesiana según la cual las decisiones de inversión de las empresas constituyen el *primum mobile* en la evolución de la economía. Una vez decidido el nivel de inversiones que efectuar, las empresas deben establecer la forma de financiarlo; por diversos motivos, prefieren recurrir a fuentes internas (beneficios de la empresa no distribuidos como dividendos a los accionistas) más que al endeudamiento y a la emisión de nuevas acciones.[41] Por ello, según

---

40 Esta teoría ha sido reformulada por Modigliani (1958) en términos estáticos compatibles con el análisis neoclásico tradicional, con una síntesis neoclásica paralela a la realizada por el mismo economista con relación a la teoría de Keynes. Es, en esta forma, y no en la originaria, que implica elementos dinámicos (por ejemplo, la tasa de crecimiento del mercado de referencia influye en la altura de la barrera de entrada; las elasticidades de precio crecen al aumentar el intervalo temporal tomado como referencia), que la teoría del oligopolio se ha introducido en los manuales —y en la concepción *mainstream*— de teoría de la organización industrial.

41 El teorema Modigliani-Miller, según el cual, en condiciones de competencia perfecta y conocimiento perfecto, las distintas fuentes de financiación son equivalentes (cfr. Modigliani y Miller, 1958; sobre este teorema volveremos más adelante, en el § 11.4), se considera inaplicable, explícita o implícitamente, por estos economistas, que consideran prevalecientes condiciones de mercado no competitivas y conocimiento imperfecto.

la teoría poskeynesiana de la empresa, los emprendedores fijan los precios de los productos, de modo que obtengan un margen de beneficio suficiente para financiar las inversiones deseadas.

Naturalmente, esta teoría puede referirse solo a empresas dotadas de poder de mercado, que estén en condiciones de fijar autónomamente los precios de sus productos y que, al hacerlo, no se vean rígidamente constreñidas por la competencia de las demás empresas. Sin embargo, también en el caso de empresas oligopolísticas, es dudoso que los precios puedan fijarse libremente, de modo que generen un volumen de beneficios que permitan financiar cualquier suma de proyectos de inversión que las empresas deseen realizar. Por tanto, podemos interpretar las teorías keynesianas de la empresa como referentes a la utilización de los márgenes de elección de los que los directivos disponen en presencia de fuertes elementos de incertidumbre, más que de condiciones oligopolísticas.

Un desarrollo de las teorías de las formas de mercado basadas en las barreras de entrada lo constituye la teoría de los mercados accesibles *(contestable markets)* desarrollada por Baumol *et al.* (1982). Los mercados perfectamente accesibles son aquellos para los cuales no existe ningún coste de entrada y de salida. En tales mercados, ninguna empresa puede obtener beneficios extraordinarios. En efecto, cualquier oportunidad de beneficio extraordinario, aunque sea temporal, atrae inmediatamente a nuevas empresas en el mercado. La ausencia de costes de salida permite que las nuevas empresas eviten cualquier riesgo, por ejemplo, de reacciones por parte de las empresas que ya están en el mercado. En efecto, si las condiciones de mercado cambian y los beneficios extraordinarios son negativos, la nueva empresa puede salir inmediatamente sin ningún coste (con lo que se llama comportamiento *hit and run,* «muerde y huye»). Los costes de salida derivan, principalmente, de la existencia de bienes de capital fijo, que no es posible reutilizar una vez abandonada la actividad para la que habían sido adquiridos: los denominados «costes de inmovilizado» o *sunk costs.* Este elemento constituye la principal novedad de la teoría de los mercados accesibles respecto a la teoría de las formas de mercado basada en las barreras de entrada.

Para completar esta rápida reseña del moderno debate sobre las teorías de la empresa, es necesario recordar de nuevo, por lo menos, las teorías evolucionistas, sobre las que volveremos en el capítulo 13. Estas

teorías han sido propuestas para explicar, entre otras cosas, el comportamiento de las empresas y de la industria en el proceso de cambio tecnológico. En el análisis de los estadounidenses Richard Nelson (n. 1930) y Sidney Winter (n. 1935), en un libro de 1982, la estructura de la industria en cada momento del tiempo se considera no como el resultado de un proceso de maximización (de los beneficios o de las ventas), sino como el resultado de un proceso evolutivo. Algunas empresas crecen más rápidamente que otras; algunas quiebran mientras otras nacen; la industria se desarrolla en el tiempo como resultado de las vicisitudes de las empresas que la componen. Como en la biología, se propone el recurso a modelos matemáticos de tipo estocástico, que tienen en cuenta el elemento causal siempre presente en las vicisitudes económicas y las probabilidades de los diversos eventos.[42]

Tenemos finalmente la corriente de *law and economics,* que incluye a cuantos estudian las instituciones jurídicas que regulan el funcionamiento de los mercados; en particular, la normativa antitrust. Se trata, en realidad, de una corriente heterogénea, con posiciones bastante diversas, relacionadas con las distintas concepciones económicas de base, como tendremos ocasión de ver en el curso de nuestra exposición.

6.7. Teoría de juegos y teoría de la organización industrial

Comúnmente se indica el elemento de superioridad de la teoría de juegos en el hecho de que permite el análisis del comportamiento estratégico, en el que se trata de tener en cuenta las reacciones de los demás agentes a nuestras elecciones, antes que únicamente el comportamiento paramétrico. La diferencia, como se ha señalado más arriba, no es importante en el caso de competencia perfecta, en el que cada agente es demasiado pequeño para influir con su comportamiento en la situación y, por tanto, en el comportamiento de los demás agentes; no es importante ni

42 En su conferencia Nobel, Simon (1979c, p. 313) destaca que la teoría de Nelson y Winter, como la de Marris, que se discutió más arriba, y otras varias, incorporan explícita o implícitamente sus hipótesis de racionalidad limitada y comportamiento *satisficing,* ilustradas más adelante, en el § 10.4.

siquiera para el caso del monopolio, en el que existe un solo agente en el mercado. La diferencia deviene, por tanto, relevante en el caso del oligopolio y es, precisamente en relación con las nuevas teorías del oligopolio (Bain y Sylos Labini, pero el punto de referencia viene realmente constituido por el modelo de Modigliani de 1958), que la teoría de juegos conoce una nueva etapa de creciente utilización en el campo de la microeconomía extendiéndose, poco a poco, hasta cubrir una amplísima gama de problemas.

Como se ha indicado más arriba, la teoría del oligopolio de Sylos Labini y de Bain se basa en las barreras de entrada: las empresas presentes en el mercado pueden disfrutar de beneficios superiores al nivel competitivo gracias al hecho de que los nuevos entrantes se ven penalizados por los costes de entrada en el mismo mercado. En el caso del oligopolio concentrado, sobre el que dirigimos aquí nuestra atención, la barrera de entrada está constituida por las discontinuidades tecnológicas y por las economías de escala que permiten a las grandes instalaciones producir a costes menores que las pequeñas instalaciones. Por lo tanto, una nueva empresa que entrase con una instalación de grandes dimensiones, necesaria para tener costes no superiores a los de las grandes empresas que ya están en el mercado, provocaría un aumento sensible de la cantidad producida, y ello, a su vez, se traduciría en una reducción del precio. Ello, sin embargo, requiere la hipótesis (bautizada como «postulado de Sylos Labini») de que las grandes empresas que ya están en el mercado mantienen invariable la cantidad producida aunque, haciéndolo así, se encontraran ganando menos de lo que podrían si adoptasen un comportamiento «acomodaticio». La teoría de juegos permite evaluar la solidez de tal hipótesis, considerando las evaluaciones del entrante sobre la reacción del que ya está presente en el mercado. De esta manera, se puede mostrar que, una vez se ha producido la entrada, a la empresa ya activa le conviene adoptar un comportamiento acomodaticio; el entrante, sabiéndolo, puede decidir entrar; el precio de oligopolio viene impulsado hacia abajo hasta alcanzar, entrada tras entrada, el nivel competitivo.[43]

---

43 En rigor, ello requiere la ausencia de rendimientos decrecientes; en la concepción del oligopolio de Sylos Labini, este supuesto se excluye por la importancia atribuida a los costes fijos.

Estos resultados nos llevan en la dirección de la teoría marginalista tradicional de la empresa, por la cual competencia y monopolio son los dos casos que considerar, mientras que el oligopolio es inestable y tiende hacia el uno o el otro de los dos extremos (la tendencia hacia el monopolio se realiza a través de la formación de coaliciones).

Los primeros estudios inician una cadena de trabajos ulteriores. La empresa que ya está en el mercado (la amenazadora) puede considerar conveniente mantener sistemáticamente una actitud no acomodaticia, una vez que se verifique la entrada de una nueva empresa, a pesar de los costes que esto pueda comportar en términos de menores beneficios, para conservar una reputación que desanime a los nuevos entrantes. En una serie de juegos repetidos, cuando llegue el último turno, la reputación ya no tiene valor y conviene ser acomodaticios, pero, si los nuevos entrantes lo saben, pueden entrar también en el penúltimo turno y, con un razonamiento hacia atrás, se descubre que la reputación de duro no será, en cualquier caso, nunca creída; se habla, en este caso, de amenaza no creíble. Sin embargo, en el caso de una sucesión infinita, o también simplemente indefinida (y es este justamente el caso que tiene en mente Sylos Labini que, sin recurrir a la teoría de juegos, considera su supuesto no un postulado sino un comportamiento usual basado, de hecho, en buenas razones), el comportamiento no acomodaticio vuelve a ser conveniente. Así, al final de una larga discusión, parece que se ha vuelto al punto de partida, aunque —como sostienen los expertos de teoría de juegos— con un mayor conocimiento de las implicaciones del análisis.[44] En todo caso, la teoría de juegos permite un tratamiento más general, respecto al cual los casos tratados por la teoría marshalliana tradicional aparecen como casos particulares, más que como problemas distintos.

La teoría de la organización industrial conoce así un desarrollo impresionante, hasta asumir el estatus de un campo esencialmente autóno-

---

44 Un grupo de análisis empíricos del problema, recogidos en Geroski y Schwalbach (1991), no lleva a resultados unívocos, aun subrayando el papel relativamente modesto desempeñado por los nuevos entrantes respecto a las tensiones competitivas, en cualquier caso presentes entre las empresas que ya están en actividad y, sobre todo, la importancia de las estructuras institucionales específicas, por las vicisitudes de los diversos mercados.

mo de la investigación económica, con varias ramas aplicativas que se alinean junto a la investigación teórica. Los dos volúmenes del *Handbook of Industrial Organization* (al cuidado de Schmalensee y Willig, 1989) y los textos de Tirole (1988) y Krouse (1990) proporcionan un cuadro de los desarrollos de dicha área en las primeras décadas, que se refieren a cuestiones como los factores que determinan la organización de la empresa y del mercado, los comportamientos de los agentes económicos en el mercado, métodos y resultados del análisis empírico, comparaciones internacionales. Los desarrollos sucesivos se fragmentan en el análisis de cuestiones específicas, sin novedades sustanciales, para la comprensión de los fenómenos objeto de estudio; más interesante parece, en cambio, el desarrollo de los instrumentos de análisis, las técnicas de teoría de juegos.

La utilización de la teoría de juegos introducida, como hemos visto, por el libro de Von Neumann y Morgenstern (1944), constituye una revolución metodológica: «lenguaje, conceptos y técnicas de la teoría de juegos no cooperativos son centrales» para la investigación económica (Kreps, 1990, p. 1). En varios casos, con o sin la teoría de juegos, los resultados del análisis no cambian, pero, en otros casos, los resultados son distintos y, por regla general, parecen más rigurosos en la definición de los supuestos necesarios para alcanzarlos.

Los aspectos técnicos de la teoría de juegos son suficientes para tener ocupados a muchos y hábiles investigadores. Se distinguen dos técnicas de análisis: la representación de los juegos en forma estratégica o normal y en forma extendida. En el primer caso, y considerando dos únicos jugadores, un rectángulo representa, en una serie de casillas, los resultados de las posibilidades elegidas por los dos jugadores, con las filas que corresponden a las elecciones del primer jugador y las columnas que corresponden a las elecciones del segundo; dentro de cada casilla, un par de números representa el resultado de cada par de elecciones para los dos jugadores. Es posible representar, en forma estratégica o en forma extendida, tanto los juegos estáticos (o con movimientos simultáneos) como los dinámicos, que consideran movimientos en secuencia.

Se llama «equilibrio de Nash» aquel resultado (par de elecciones) en el que cada jugador no puede mejorar su situación, dada la elección del otro

jugador.[45] Para cada juego, son posibles más equilibrios de Nash, pero también puede que no se dé ninguno; además, como veremos más adelante, considerando el llamado «dilema del prisionero», el equilibrio puede no ser óptimo (en el sentido de Pareto: esto es, puede existir una situación mejor para, al menos, uno de los protagonistas del juego sin que empeore la situación de algún otro).

El equilibrio de Nash se refiere al caso de juegos no cooperativos; en el caso de juegos cooperativos, en el que dos o más jugadores pueden formar coaliciones, se utiliza el concepto de núcleo *(core),* un conjunto de resultados *(payoffs)* para los jugadores tal que ninguna coalición puede mejorar el resultado de todos sus componentes.

Los juegos en forma extendida tienen naturaleza secuencial: cada jugador se mueve conociendo el movimiento efectuado por el jugador que lo precede, pero conociendo también toda la serie de resultados, para él y para los demás agentes, de cada posible movimiento sucesivo. Cada elección se indica como «nudo». A cada juego expresado en forma extendida corresponde un juego expresado en forma estratégica, mientras que no es cierto a la inversa: a cada juego expresado en forma estratégica pueden corresponder más juegos expresados en forma extendida. En el caso de información perfecta, los juegos en forma extendida pueden ser resueltos con un razonamiento hacia atrás *(backward induction),* considerando cuál será la elección del jugador que efectúa el último movimiento y, en consecuencia, qué movimiento le conviene efectuar al jugador que lo precede, y así sucesivamente.

La teoría de juegos afronta, en pasos sucesivos, problemas cada vez más complicados; por ejemplo, en un juego en forma extendida se puede suponer que un jugador deba efectuar su elección sin conocer cuál de las elecciones posibles ha efectuado el jugador que lo precede; en otros tér-

---

45 John Nash (1928-2015, matemático, Premio Nobel de Economía en 1994) es conocido del gran público porque, en su personaje, se ha inspirado la película *A Beautiful Mind.* En economía, su fama se debe al «teorema de Nash», presentado en un breve artículo de 1950. Los principales ensayos de Nash están recogidos en Nash (1996); una colección más amplia, enriquecida con elementos biográficos y autobiográficos, es Nash (2002), de la que también existe traducción italiana.

minos, se pueden formular diversas hipótesis sobre el conjunto de informaciones disponibles para cada agente. Por medio de la introducción de «elecciones de la naturaleza», es posible introducir elementos de incertidumbre; si esta es de naturaleza probabilística, la solución del juego puede buscarse a través del instrumento de las utilidades esperadas.

La teoría de juegos se basa en presupuestos utilitaristas: se supone que cada jugador trata de obtener el mejor resultado para sí mismo, y que sus eventuales elecciones altruistas no influyen en la elección maximizadora (egocéntricamente utilitarista) de los demás agentes.

En el caso de juegos repetidos, se pueden utilizar alternativamente razonamientos basados en la *backward induction,* en los que las elecciones disponibles en el último turno de juego influyen en las elecciones en los turnos precedentes, o en la *forward induction,* o razonamiento hacia delante, en el que las elecciones de los jugadores en los primeros turnos proporcionan indicaciones sobre las probables elecciones sucesivas de los agentes. La *backward induction* presupone un conocimiento preciso, aunque probabilístico, de los resultados posibles de todos los turnos de juego; por lo tanto, es comprensible que la *forward induction* encuentre mejores confirmaciones empíricas, hasta el punto de ser utilizada para el estudio de las convenciones y normas sociales y su evolución. Para el caso de la *backward induction,* se han desarrollado conceptos como el de *subgame perfection,* en el ámbito de la denominada *refinements literature* (iniciada por Selten, 1975), que trata de reducir el número de los equilibrios que tomar en consideración.[46]

La *refinements literature* domina en los años ochenta del siglo xx; a partir de la década sucesiva, la atención se concentra en los juegos repetidos y en la evolución del comportamiento de los agentes, también por medio del recurso a las técnicas de la economía experimental y a simulaciones (torneos) en ordenador.

Cuando se consideran juegos repetidos con los mismos agentes, y se tienen casos de juegos en los que los equilibrios de Nash no corresponden a situaciones globalmente óptimas (como en el caso del famoso «dilema del

46 Dentro de esta bibliografía, ha recibido particular atención el trabajo de Harsanyi y Selten (1988).

prisionero»),[47] es posible que surjan comportamientos cooperativos. Este tipo de casos es bastante difícil de tratar matemáticamente; pueden estudiarse varias estrategias de *signalling* y de respuestas a los comportamientos egoístas, y se pierde uno en una marea de resultados posibles.[48] El campo de la economía experimental o el de los torneos en ordenador, sobre los que volveremos más adelante, nacen del estudio empírico de este tipo de problemas; los resultados de estos estudios indican, en general, que el comportamiento de los agentes concretos, abierto a la posibilidad de cooperación, es bastante más complejo que el del *homo œconomicus* racional y egocéntrico; de aquí, dentro de la teoría de juegos, que se haya producido una renovación del interés por la posibilidad de formación de coaliciones espontáneas entre jugadores (correspondientes a la colusión implícita de la teoría antitrust).

La teoría de juegos requiere que se especifiquen con precisión absoluta las reglas de juego; los resultados a los que se llega son comúnmente muy sensibles a variaciones incluso pequeñas de estas reglas. La existencia de soluciones múltiples para cada juego, junto con la posibilidad de multiplicar en exceso los casos de juegos posibles variando las reglas, ha proporcionado un campo muy extenso de aplicaciones (y de publicaciones) para los estudiosos del ramo que, en la actual situación de *publish or perish,* ha favorecido, en gran medida, el desarrollo de este ramo. De todos modos, los resultados son extremadamente fragmentados: muy lejos de llegar a una teoría general del comportamiento económico, resulta posible multiplicar hasta el infinito los fragmentos de teoría, cada uno de los cuales se refiere a casos extremadamente específicos y abstractos, dados los inevitables supuestos de partida. En fin,

---

47 El dilema (o juego) del prisionero es un caso muy citado: a cada uno de los dos imputados de un delito, interrogados separadamente, se promete el perdón si confiesa mientras el otro no confiesa, una reducción de pena si el otro confiesa; dada la ausencia de pruebas, quien no confiesa es condenado a una pena extremadamente reducida si tampoco el otro no confiesa, pero a una pena grave si el otro ha confesado. A cada uno de los dos prisioneros le conviene confesar, cualquiera que sea la elección del otro; en consecuencia, la posición óptima, en la que ninguno de los dos confiesa y la pena es mínima, resulta descartada en favor de la elección en la que ambos confiesan. Los mecanismos de cooperación, que se indican un poco más adelante, consisten en que ambos rechazan confesar, esperando que también el otro se atenga al mismo comportamiento.

48 Kreps (1990, pp. 95 y ss., cit. en Caldwell, 2004, p. 334) comenta: «Demasiados equilibrios y ningún modo de elegir»; en estas condiciones, un teórico hábil puede deducir los resultados deseados (conforme a la realidad observada) a través de una oportuna especificación del juego.

las reglas se asumen como dadas, mientras que, en la realidad, son posibles casos de modificaciones de las propias reglas.

Los casos de racionalidad limitada, de modificaciones de acuerdo con las reglas, de juegos repetidos con adaptación de la mentalidad de los agentes originan nuevos campos de investigación, siempre en expansión. Así, por ejemplo, el llamado «giro evolucionista en la teoría de juegos» (Sugden, 2001) parece ofrecer una vía de salida al problema de la multiplicidad de los equilibrios, por medio de la introducción de procesos de selección dinámica. Ya Schelling (1960) introduce la noción de «preeminencia» (*preeminence,* después *salience* en la bibliografía posterior), que permite la convergencia de las expectativas individuales hacia equilibrios específicos («puntos focales»). Se trata, en cualquier caso, de introducir supuestos específicos *ad hoc;* Binmore (1987) sostiene, por ello, la necesidad de recurrir a teorías empíricas sobre los modos de razonar de los individuos. Sugden (2001) observa que, en este sentido, el «giro evolucionista» no resuelve el problema analítico de la multiplicidad de los equilibrios; la conclusión a la que se puede llegar es que «las contingencias históricas son importantes» (*ib.,* p. 124), y que son necesarios «cambios importantes en la superestructura de la teoría» (*ib.,* p. 128).[49]

Más allá de esta conclusión, algo nihilista pero que se puede compartir, podemos observar que los nuevos campos de trabajo de la teoría de juegos invaden áreas de investigación que discutiremos más adelante: el institucionalismo para el cambio de las reglas, el evolucionismo para la adaptación de los agentes, el debate filosófico sobre el utilitarismo para las motivaciones de los agentes y así sucesivamente.

6.8. Otras microaplicaciones

A partir de los años setenta, dentro de la teoría del equilibrio económico general, se desarrolla una corriente de investigación concentrada en

---

49 Sugden (1991) ofrece una útil discusión del concepto de racionalidad y de los problemas que presenta su utilización en la teoría de juegos; también, en este caso, su conclusión es que «los fundamentos de la teoría de la elección racional […] son menos sólidos de lo que pensábamos» (*ib.,* p. 783).

la identificación de circunstancias que obstaculizan o impiden el funcionamiento óptimo del mercado. Así, la imposibilidad de especificar plenamente todos los aspectos de un contrato da lugar al llamado «problema principal-agente», esto es, a la posibilidad de que la persona que asume el encargo de desarrollar una tarea (agente) utilice los márgenes de libertad de acción de los que dispone en interés propio más que en el de aquel que le confía la tarea (el principal). En una vasta bibliografía se discute entonces el problema de diseñar estructuras de incentivos tales que induzcan al agente a hacer suyos los intereses del principal.[50]

El problema principal-agente no es más que una especie de un género más amplio, la investigación sobre los efectos de las imperfecciones en el conocimiento de los agentes económicos. Una vasta bibliografía —la denominada «teoría de los contratos» *(contract theory)*— se ocupa de las asimetrías informativas, esto es, de la diversa disponibilidad de informaciones por parte de los diversos agentes económicos. En el campo de las finanzas, por ejemplo, las asimetrías informativas se utilizan para justificar la estabilidad de las relaciones entre banca y empresa financiada. La diversa disponibilidad de informaciones entre vendedor y comprador sobre el bien objeto de intercambio está en el centro de la teoría de los *lemons* (una expresión coloquial, que equivale —en italiano— a «aceiteras» o «búfalas»), propuesta por George Akerlof en 1970: un mecanismo de selección adversa, en el que —con una generalización de la «ley de Gresham»— la mala mercancía desplaza del mercado a la buena mercancía.[51]

---

50 Entre los primeros tratamientos del problema, recordamos a Ross (1973); para una ilustración de los resultados conseguidos por esta corriente de investigación, puede verse Mas-Colell *et al*. (1995, pp. 477-510), un trabajo de tal suerte «en la frontera» cuando fue publicado que todavía resulta, a más de veinte años de distancia, todo menos anticuado; este texto puede ser de referencia, en general, para una panorámica del estado actual en el campo de la microeconomía y, por tanto, también para los demás aspectos a los cuales se alude brevemente en el resto de este párrafo. A dos exponentes de esta corriente de investigación, Oliver Hart y Bengt Holmström, se ha concedido el premio Nobel en 2016.

51 El ejemplo de Akerlof (1970) es el del mercado de los coches usados: el comprador no puede valorar exactamente las condiciones del automóvil usado que se ofrece en venta, y es probable que, si el precio que se pide es el promedio de un automóvil con la misma antigüedad, el ejemplar ofrecido en venta sea de calidad inferior a la media. Los casos en los que la teoría es aplicable son muy numerosos: de la selección entre solicitudes de crédito a la de demandas de seguro, hasta la selección de los trabajadores que contratar.

De todos modos, hay que subrayar que, a pesar de las referencias a la metodología del equilibrio económico general, muy a menudo los modelos utilizados para el análisis de los problemas principal-agente o de asimetría o imperfecciones informativas entran en el campo de los equilibrios parciales. Sin acudir a simplificaciones, en efecto, es prácticamente imposible extraer resultados significativos del análisis. La utilización de modelos extremadamente simplificados para afrontar problemas específicos, con la introducción de hipótesis *ad hoc,* es, más bien, la vía más seguida por la investigación en los últimos treinta años.

Se pretende proporcionar fundamentos microeconómicos rigurosos al tratamiento de problemas concretos, originariamente afrontados en ámbitos conceptuales distintos de los de la teoría del equilibrio económico general, con el objetivo, entre otras cosas, de suministrar explicaciones de la existencia de la desocupación sin tener que criticar los mecanismos de base de la tradicional teoría marginalista del valor y de la distribución.[52] Sin embargo, el resultado es muy distinto: el intento de evitar la absoluta generalidad de los resultados impone elecciones fáciles de conveniencia. Las vías que se han seguido con más frecuencia son las del retorno al análisis de los equilibrios parciales, o del supuesto de un mundo con un solo bien: en cualquier caso, el rigor analítico y/o el realismo resultan sacrificados.

La conclusión es que, a pesar del empeño que se ha puesto en ello, la corriente de investigación del equilibrio económico general no ha superado sus límites de base: ha continuado siendo un ejercicio abstracto con un fin en sí mismo. De hecho, la referencia a este planteamiento es, muy a menudo, solo nominal: una pura retórica argumentativa para valorizar modelos simplificados, con bajo contenido teórico. Así, tanto la enseñanza como la investigación en el campo de la teoría del equilibrio económico general van perdiendo importancia, con una caída significativa, tanto del espacio atribuido a la materia en los cursos de licenciatura de primer nivel y de doctorado como de la proporción de publicaciones en esta área de investigación.

---

52 Esta corriente de investigación ha sido bautizada, algo impropiamente, como «nueva economía keynesiana»; en efecto, se trata de una variante de la síntesis neoclásica que se discutirá en el próximo capítulo, que trata de absorber algunas tesis de Keynes en el ámbito de la tradición marginalista.

7
LA MACROECONOMÍA DE LA SÍNTESIS NEOCLÁSICA

7.1. La teoría macroeconómica después de Keynes

En el abigarrado debate sobre los temas macroeconómicos de la teoría de la renta, de la ocupación y del dinero, muchos economistas se refieren a la enseñanza de Keynes, para retomarla, aunque sea en versión oportunamente modificada, o para rechazarla. Podemos distinguir tres grupos principales: el primero es el de los economistas de la llamada «síntesis neoclásica», que ha dominado, durante más de treinta años después del final de la Segunda Guerra Mundial: se caracterizan por el injerto de elementos keynesianos —particularmente, por lo que se refiere a la política económica— en el tronco de la tradición marginalista; el segundo grupo está constituido por los economistas monetaristas y, después, de la escuela de las expectativas racionales, que se caracterizan por el rechazo más o menos radical de la intervención pública en la economía y, en el plano más estrictamente teórico, por el rechazo de la teoría keynesiana, considerada contradictoria con la estructura analítica de la tradicional teoría marginalista del valor y de la distribución; defienden el buen funcionamiento del mercado tanto a corto como a largo plazo; finalmente, los economistas poskeynesianos vuelven a proponer, en clara antítesis a los demás grupos, los elementos distintivos del pensamiento original de Keynes, como la incertidumbre y el papel de

la demanda efectiva, y sostienen que la tendencia del mercado a manifestar crisis y períodos de estancamiento persistente requiere una intervención pública sistemática y activa en la gestión de la economía.

En este capítulo concentraremos la atención en el primer grupo, con el que la teoría macroeconómica ha sido identificada durante mucho tiempo. En el próximo capítulo, hablaremos de la teoría monetarista y de la escuela de las expectativas racionales, de la escuela neoaustriaca y del ordoliberalismo, que constituyen reacciones frontales de rechazo de las teorías y de las políticas keynesianas. La macroeconomía poskeynesiana se tomará en consideración en el capítulo 12. Otros aspectos usualmente incluidos en los textos de macroeconomía se discutirán en otra parte; por ejemplo, la teoría de los mercados financieros se ilustrará en el capítulo 11.

En las páginas que siguen consideraremos, pues, el desarrollo de la síntesis neoclásica, del modelo IS-LL (también conocido como «modelo IS-LM») propuesto por Hicks a su desarrollo por obra de Modigliani (§ 7.2), después el debate relacionado con el *trade-off* entre desocupación e inflación (la llamada «curva de Phillips», § 7.3). Estas teorías se presentan a menudo como versiones simplificadas (un solo bien, un solo agente representativo) de la teoría del equilibrio económico general; esto es, están ligadas a la determinación simultánea del equilibrio en varios mercados (de las mercancías, del trabajo, de los títulos financieros y del dinero). Dado que, en la teoría marginalista, el equilibrio implica la igualdad entre demanda y oferta y, por tanto, la plena utilización de los recursos disponibles incluido el trabajo, un grupo de teorías atribuye la desocupación al carácter no competitivo del mercado de trabajo; el poder contractual de los sindicatos impide que el salario real descienda hasta el nivel correspondiente al equilibrio de pleno empleo. Otro grupo de teorías, que consideramos en el § 7.4, interpreta el pensamiento de Keynes como relativo a la existencia de obstáculos distintos del poder contractual de los trabajadores que impiden que los mercados alcancen el pleno empleo, o como análisis del desequilibrio. Así, se construyen modelos ligados a diversas hipótesis sobre los límites a la competencia perfecta puestos por asimetrías cognoscitivas, fricciones y rigideces de diverso tipo. En el § 7.5, someteremos a examen los desarrollos de la teoría del crecimiento iniciados por el modelo de Solow. Finalmente, en el § 7.6, consideraremos la teoría del desarrollo económico: un campo importan-

te y bastante amplio, rico en problemas y corrientes de investigación, los cuales solo podremos señalar. En estos dos epígrafes, se consideran, por motivos de continuidad expositiva, también algunas contribuciones (como el modelo de Harrod en el § 7.5, las teorías estructuralistas o los «hechos estilizados» de Kaldor en el § 7.6) externas al campo de la síntesis neoclásica. Un apéndice proporciona una sintética representación analítica de los principales modelos considerados en el texto.

También este capítulo, como el anterior, cubre un campo casi inmenso; en cualquier caso, la difusión del conocimiento de la macroeconomía permite proceder por signos sintéticos y limitarnos a recordar las diversas líneas de análisis y sus relaciones, junto con las fases relevantes de su desarrollo. Por otra parte, como se ha señalado, por un aspecto o por otro, algunas cuestiones volverán a considerarse en los capítulos siguientes; en particular, se remite al próximo capítulo (§ 8.7) la ilustración de la corriente de investigación basada en las expectativas racionales, incluida la teoría del ciclo real, que ha desempeñado en las últimas décadas un papel importante —y, en algunos casos, incluso dominante— en el debate macroeconómico.

7.2. La síntesis neoclásica

Retrocedamos un poco. Ya antes de la Segunda Guerra Mundial, ante la dramática experiencia de la Gran Depresión de los años treinta, muchos economistas se ven inducidos a escuchar las ideas de Keynes sobre la oportunidad de intervenciones públicas de apoyo a la demanda para combatir la desocupación; al propio tiempo, no abandonan la teoría marginalista del valor y de la distribución, que constituye la base de su formación profesional. La idea de un presupuesto público en equilibrio con la media del ciclo económico, y no año por año, ya había sido aceptada por varios economistas estadounidenses; la que resulta extraña y contradictoria con los fundamentos de la teoría generalmente aceptada es la de desocupación persistente. Para conciliar estos dos aspectos, por un lado, se procede a reinterpretar la teoría de Keynes insertándola en el contexto del planteamiento marginalista; por el otro lado, se añaden al núcleo de la teoría del valor marginalista hipótesis *ad hoc,* como la rigidez de los salarios a la baja, que hacen teóricamente posible la desocupación.

Por esta vía transita, en primer lugar, John Hicks (1904-1989, premio Nobel en 1972). En un artículo de 1937, Hicks propone el llamado «esquema IS-LL», que traduce la teoría keynesiana en los términos más tradicionales de un modelo de equilibrio económico general simplificado, que se caracteriza por la presencia de tres mercados: el de los bienes, el del dinero y el de los títulos (en realidad, un único bien y un único título). Podemos concentrar la atención en los dos primeros mercados ya que, cuando en ellos se alcanza el equilibrio, automáticamente —dadas las interrelaciones que los ligan— también el tercer mercado debe resultar en equilibrio.

El mercado de los bienes está en equilibrio cuando la oferta, esto es, la producción, es igual a la demanda agregada. En la hipótesis simplificada de sistema sin relaciones con el exterior, sin gasto público y sin imposición fiscal, la demanda agregada corresponde a la demanda de bienes de consumo más la de bienes de inversión; la oferta agregada, esto es, el producto nacional, que corresponde a la renta, es igual a la suma de consumo y ahorro (que, por definición, corresponde a la parte de renta no consumida). La condición de equilibrio, esto es, la igualdad entre oferta y demanda agregada, se verifica cuando el ahorro, que es función creciente de la renta, es igual a la inversión, considerada función decreciente del tipo de interés.

El mercado del dinero está en equilibrio cuando oferta y demanda de dinero son iguales. Según la hipótesis de dinero exógeno, la oferta de dinero viene determinada por las autoridades monetarias. En efecto, estas controlan directamente la emisión de dinero de curso legal e indirectamente (a través de los vínculos a la operativa de los bancos, por ejemplo, fijando coeficientes de reserva obligatoria) la cantidad de dinero que pueden crear los bancos. La demanda de dinero es igual a la suma de dos componentes: la demanda de dinero por el motivo transacción, que es función creciente de la renta, y la demanda de dinero por el motivo especulación —en la que Keynes había concentrado su atención, y que expresa la elección de la forma, dinero o títulos, en que mantener la riqueza propia—, que se considera función decreciente del tipo de interés. De esta manera, Hicks parece realizar un compromiso entre la teoría monetaria de Keynes, caracterizada por la demanda especulativa de dinero, y la teoría tradicional, que fundamenta la determinación del tipo de interés en la demanda y oferta de fondos prestables *(loanable funds theory).* En realidad, se trata de un compro-

miso híbrido, que desvía la teoría keynesiana focalizada en las elecciones financieras relativas a la asignación del *stock* de riqueza a plazo muy corto influidas, de modo decisivo, por las expectativas bastante más que por los niveles y variaciones del tipo de interés; además, la reformulación hicksiana de la demanda especulativa asimila el concepto keynesiano de liquidez al de dinero, perdiendo de vista la distinción cualitativa entre demanda de dinero para transacciones y demanda de liquidez.[1]

Dada la oferta de dinero, el sistema de ecuaciones determina el nivel de equilibrio del tipo de interés y de la renta y, por tanto, de la ocupación que, en ese modelo, como en Keynes, no corresponde necesariamente al nivel de pleno empleo. En el modelo de Hicks, este hecho es una consecuencia de la ausencia de la consideración explícita del mercado de trabajo, en el que se confrontan demanda y oferta de trabajo.

En la vía trazada por Hicks, trabaja Franco Modigliani (1918-2003, emigrado a Estados Unidos —como otros varios economistas italianos, austriacos y alemanes— para escapar de las persecuciones raciales, premio Nobel en 1985). En un artículo de 1944, retomado y desarrollado en otro artículo de 1963, Modigliani amplía el esquema IS-LL para considerar explícitamente también el mercado de trabajo.

Como para los demás mercados, también para el de trabajo las variaciones del precio tienden a asegurar el equilibrio entre demanda y oferta. En nuestro caso, el precio que varía es el salario. En un mercado de trabajo competitivo, en presencia de desocupación, el salario —en primera instancia, el salario monetario— tiende a la baja. Esto pone en movimiento dos mecanismos distintos de ajuste. En el primero, en el que se considera la teoría marginalista tradicional, la reducción del salario monetario corres-

1 La reacción de Keynes al artículo de Hicks que, en conjunto, no es negativa (cfr. Keynes, 1973, vol. 14, pp. 71-84) tiene que ver con el hecho de que —como Keynes— Hicks considera que el ahorro se explica por la marcha de la renta y subraya los límites de las políticas monetarias (por medio de la noción de «trampa de la liquidez»): no necesariamente el aumento de la oferta de dinero genera el efecto deseado sobre el tipo de interés y el nivel de la inversión. En realidad, mala comprensión y revisiones y, sobre todo, la inserción en un contexto de equilibrio económico general superan, en importancia, las aperturas que también están presentes en el modelo de Hicks, como se verá claramente con su extensión por obra de Modigliani.

ponde a una reducción del salario real, y ello lleva al sistema económico hacia el pleno empleo. En efecto, en la teoría tradicional del valor marginalista, se supone que el valor del producto marginal del trabajo es decreciente: las empresas aumentan la ocupación hasta el punto en que tal valor, esto es, el ingreso que la empresa obtiene empleando a un trabajador adicional, haya disminuido al nivel del salario, que corresponde al coste por el empleo del trabajador adicional; la presión a la baja del salario termina solo cuando se alcanza el equilibrio entre demanda y oferta de trabajo, esto es, el pleno empleo. Por el segundo mecanismo de ajuste automático —el llamado «efecto Pigou», incorporado en el modelo de Modigliani, además del primero—, en la medida en la que la reducción del salario monetario comporta una reducción de los precios, más que del salario real, se tiene un aumento del valor real de los saldos monetarios en poder de las familias y, por tanto, un aumento de su riqueza, que genera un aumento del consumo y, por tanto, también de la demanda agregada y del empleo.

Para obtener el resultado «keynesiano», esto es, la posibilidad de una situación de desocupación persistente, es necesario introducir algún obstáculo que impida el libre funcionamiento del mercado de trabajo. El obstáculo es identificado por Modigliani en la naturaleza no competitiva de dicho mercado, debida a la fuerza contractual de los sindicatos, que determina la rigidez a la baja de los salarios.

De esta manera, la teoría keynesiana se presenta como un caso particular de la teoría marginalista: el caso en el que el equilibrio de pleno empleo no se puede alcanzar, porque el mercado de trabajo no es competitivo. Tenemos así la síntesis neoclásica, esto es, una síntesis entre la teoría marginalista del valor y la keynesiana de la ocupación[2] o, mejor dicho, como ya se ha señalado, un caso particular de la teoría marginalista basado en hipótesis *ad hoc,* mientras que la teoría keynesiana se modifica en aspectos esenciales, como el papel de la incertidumbre y de las expectativas. En los años cincuenta, este planteamiento se consolidó en Estados Unidos e, inmediatamente después, en el resto del mundo, también gracias a los trabajos divulgativos de Hansen (1949 y 1953); en la segunda mitad del siglo xx,

2 La expresión «síntesis neoclásica» se atribuye a Samuelson: cfr., más arriba, p. 44, n. 12.

domina la enseñanza de la macroeconomía en las universidades de todo el mundo.

La síntesis neoclásica reabsorbe, en el ámbito de la concepción marginalista tradicional, la tesis keynesiana de la posibilidad de equilibrios con desocupación. Ello abre la vía al reconocimiento de la utilidad de la intervención pública en la economía; dicho con más precisión, la desocupación puede ser combatida por medio de la utilización de políticas fiscales y monetarias expansivas, además de por reformas del mercado de trabajo encaminadas a hacer que los salarios sean más sensibles a la desocupación. La expansión o la reducción del gasto público y/o de los ingresos fiscales y la variación de la oferta de dinero pueden utilizarse, más en general, para regular la marcha de la economía, evitando o reduciendo las oscilaciones cíclicas (las denominadas políticas de *fine tuning*).

La llamada «hacienda funcional», esto es, el manejo de las palancas monetaria y fiscal para el control de la demanda agregada, solo se desarrolla después de la muerte de Keynes; en particular, por obra de Abba Lerner (1905-1982), propagandista entusiasta del keynesianismo. El propio Lerner alinea a las políticas monetarias y fiscales otros instrumentos; en particular, ingeniosos esquemas antiinflacionistas basados en desincentivos automáticos al aumento de precios y salarios monetarios, como la TIP, ya propuesta por Wallich y Weintraub (1971) (*tax-augmented incomes policy:* «política de rentas guiada por incentivos fiscales», por ejemplo, impuestos más elevados sobre los incrementos de los salarios monetarios; cfr. Lerner y Colander, 1980).

En la teoría de Keynes, los efectos de la política fiscal se transmiten sobre la renta y la ocupación a través de la reacción inmediata del consumo al inicial aumento de renta, que pone en movimiento el mecanismo del multiplicador. Modigliani y Brumberg (1954) y Friedman (1957) sostienen, en cambio, que el consumo depende, sobre todo, de la renta a largo plazo y de la riqueza, mientras que son relativamente insensibles a las variaciones a corto plazo de la renta, como las inducidas por el manejo coyuntural de la política fiscal. Dicho de modo más preciso, Modigliani y Brumberg (1954) proponen una teoría del ciclo vital de la renta, del consumo y del ahorro: en la parte central de la vida, se está activo y se obtiene una renta (que puede ser creciente con el desarrollo de la carrera); el ahorro de esta fase (que también puede ser ahorro forzoso, en el caso de pagos de

pensiones obligatorios) sirve para garantizar un tenor de vida constante incluso en una edad avanzada. Para Friedman (1957), en cambio, los sujetos económicos toman las decisiones de consumo mirando a la renta permanente, igual a la estimación probabilística de las rentas que se obtendrán en el curso de toda la vida. En ambos casos, recuperando tesis originariamente propuestas por Pigou, se subraya la influencia sobre el consumo también de la riqueza.[3]

Después hemos de recordar la extensión de la síntesis neoclásica al campo de la teoría monetaria. En este aspecto, la principal referencia está constituida por las contribuciones de James Tobin (1918-2002, premio Nobel en 1981) que, refiriéndose nuevamente a la teoría del equilibrio económico general, explica la demanda de dinero en el ámbito de una elección de cartera entre las diversas actividades profesionales por parte de un agente económico racional en presencia de riesgo, mientras que la oferta de dinero puede variar, por lo menos dentro de ciertos límites (ligados al cálculo de conveniencia de los bancos), al variar la demanda de préstamos.[4]

Entre las contribuciones de Tobin, muy conocida por el gran público y todavía objeto de encarnizado debate después de varios intentos de aplicación, está la llamada «tasa Tobin», propuesta originariamente por él en 1972, después del hundimiento del sistema monetario internacional de cambios fijos, en forma de un impuesto sobre las transacciones financieras en moneda exterior, con el objetivo de frenar la especulación sobre los cambios. Sucesivamente han sido propuestas varias formas de tasa Tobin, extendidas a todo tipo de transacción financiera y, más específicamente, a las de sus derivados. En el debate de teoría monetaria y financiera, es también muy conocida la «*q* de Tobin», definida como la relación entre el valor

3 Estas tesis han dado vida a una floración de trabajos empíricos, además de una profundización teórica. El extenso artículo de Baranzini (2005) sobre la teoría de Modigliani a cincuenta años de su publicación contiene también una vasta bibliografía.

4 Cfr. Tobin (1958 y 1969) y, más en general, los ensayos recogidos en los tres volúmenes de *Essays* (Tobin, 1971-1985). En italiano está disponible una colección de los principales ensayos: Tobin (1989). A modo de inciso, solo el supuesto de agente representativo único permite utilizar una teoría construida sobre el comportamiento del operador financiero para referirse al sistema económico en su conjunto; en la realidad, habría que considerar las diversas tipologías de operadores. Además, y una vez más, el concepto de liquidez se asimila al de dinero, mientras que Keynes los distingue.

de mercado de una empresa (el valor en bolsa de su capital accionario) y el valor de reemplazamiento de su capital físico, introducida en realidad por Kaldor (la «*v* de Kaldor», 1966), y después retomada por Tobin (1969). Según esta teoría, la estrategia óptima de inversión de una empresa se basa en la comparación entre la financiación obtenible vendiendo acciones en el mercado y el coste de inversión necesario para adquirir una nueva unidad de capital físico (en el sentido de capacidad productiva).

Los modelos econométricos a gran escala de los que hablaremos en el § 9.5, propuestos por Klein y otros, se basan en el cuadro teórico proporcionado por la síntesis neoclásica y refuerzan su impacto con la contribución que aportan a las elecciones de política económica, ofreciendo un criterio para cuantificar las intervenciones.

Lucas (1976) critica estos modelos, después de un cuarto de siglo de su desarrollo, porque su utilización en la valoración de escenarios alternativos de política económica se basa en el supuesto, inaceptable, de que sus parámetros permanecen invariables en los diversos escenarios. La crítica de Lucas vuelve a proponer, en esencia, la necesidad de fundamentos microeconómicos para la macroeconomía, consecuencia obvia de la adhesión al individualismo metodológico. Para sortear esta crítica y llegar a valoraciones econométricas de las elecciones de política fiscal y monetaria, algunos bancos centrales, entre los cuales el Banco Central Europeo, han recurrido a los modelos DSGE *(dynamic stochastic general equilibrium),* que tienen en cuenta las preferencias de los agentes económicos (en realidad, reducidas a las de un único agente representativo) y las insertan en un contexto dinámico, como en los modelos de generaciones superpuestas propuestos por Samuelson, a los que se aludirá un poco más adelante. Estos modelos, sin embargo, han dado una mala prueba ante la crisis mundial de 2007-2008, cuando ha podido verificarse que los resultados obtenibles de su empleo dependen de los inevitables supuestos simplificadores: linealidad de las funciones de reacción, utilización de funciones de producción agregadas y de «agentes representativos», distribuciones normales de probabilidad de los eventos y, por tanto, en su conjunto, con una interpretación muy restrictiva de los conceptos de equilibrio general, de dinámica, de causalidad. La situación empeora (pero el test de la confrontación con la realidad se elimina de la escena) cuando, de los modelos econométricos, que en los principales casos superan el centenar de ecuaciones, se pasa a los

modelos teóricos, en los cuales, por regla general, el agente representativo es único y la función de producción agregada se refiere a todo el sistema económico: el apelativo de DSGE, en este caso, es una pura burla (de este tipo son los modelos del «ciclo real», de los que se hablará en el próximo capítulo).

Lo que se ha llamado «keynesianismo hidráulico» (en cuanto que se basa en el análisis de los flujos de renta y gasto; cfr. Coddington, 1983) busca una compatibilidad entre la doctrina de Keynes y, sobre todo, sus tesis intervencionistas de política económica, por un lado, y la tradicional teoría marginalista del valor y de la distribución fundamentada en el concepto de equilibrio entre demanda y oferta, por el otro lado. En la misma dirección se mueve con un planteamiento parcialmente distinto Don Patinkin (1956).[5] En vez de concentrar la atención en los flujos de magnitudes macroeconómicas, busca una relación más directa con el análisis del equilibrio económico general, interpretando el de Keynes como un análisis del desequilibrio. Así se convierte en relevante, a los fines de las elecciones de política económica, el problema de los tiempos de ajuste hacia el equilibrio de pleno empleo, cuando el sistema económico se vea perturbado por *shocks* exógenos.[6]

---

5 Don Patinkin (1922-1995), licenciado en Chicago, ha sido profesor en la Hebrew University de Jerusalén. Patinkin (1974) vuelve sobre la interpretación de la teoría de Keynes como análisis del desequilibrio tratando de la «trampa de la liquidez», esto es, la existencia de un límite por debajo del cual la política monetaria no puede hacer que disminuya el tipo de interés, en cuyo caso el peso de las intervenciones de estabilización de la renta y de la ocupación recae enteramente sobre la política fiscal.

6 Hahn (1965) critica el planteamiento de Patinkin, subrayando que la introducción de los saldos monetarios en la función de utilidad no resuelve el problema: el equilibrio puede no existir, o puede corresponder a una situación en la que el precio del dinero sea nulo. En otros términos, no es posible hacer que desempeñe un papel el dinero en los modelos de equilibrio económico general. El modelo de Patinkin tiene un papel central en la reconstrucción de las investigaciones sobre los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía propuesta por Roy Weintraub (1977). Aun refiriéndose a las críticas de Hahn, Weintraub (*ib.,* p. 4) considera resuelto el problema de la estabilidad que —siguiendo a Samuelson— considera decisivo, en cuanto que es prioritario para el análisis de estática comparativa (en considerar decisivo el problema de la estabilidad, Samuelson viene precedido por su maestro Schumpeter y, en realidad, aunque sea implícitamente, por todos los padres fundadores de la teoría marginalista, en particular Walras). Justamente en aquellos años, sin embargo, Mantel y otros clarifican, de manera definitiva, la imposibilidad de demostrar la estabilidad de los modelos de equilibrio económico general en ausencia de supuestos

Puede considerarse un desarrollo de la teoría macroeconómica de la síntesis neoclásica también un conjunto de modelos que pretenden representar el funcionamiento de economías abiertas. En el denominado modelo Mundell-Fleming (Mundell, 1963; Fleming, 1962) y en las sucesivas reelaboraciones y sistematizaciones expositivas que se han consolidado en los textos de macroeconomía, el modelo IS-LL de Hicks se amplía para incluir ecuaciones para las importaciones (ligadas a la renta y a la competitividad relativa de los productos nacionales respecto a los exteriores, expresada por el tipo de cambio y por el nivel de los precios internos, mientras que el de los precios exteriores se considera como dado), para las exportaciones (que dependen de la renta mundial, considerada dada, y de la competitividad), de los flujos de capital (ligados a la diferencia entre tipos de interés internos y exteriores, dado el tipo de cambio; como desarrollo, se pueden considerar también las expectativas sobre los movimientos de los tipos de cambio) y, finalmente, la condición de equilibrio de la balanza de pagos. El modelo se utiliza después para analizar los efectos de las políticas fiscales y monetarias; la bibliografía sobre el tema, en la que se consideran numerosas variantes del modelo de base (distinguiendo, por ejemplo, entre los casos de cambios fijos y flexibles), es bastante amplia.[7]

De la reacción monetarista a la síntesis neoclásica se hablará en el próximo capítulo. Dicha reacción adquiere fuerza al inicio de los años setenta, con el impulso inflacionista que acompaña a las crisis del petróleo de 1974-1975 y de 1979-1980; detrás de las diferencias teóricas, que también existen pero que el propio Friedman (1974) reconoce que no son decisivas, el verdadero choque se produce en la política económica.[8]

---

adicionales que limitan el campo de aplicación del análisis (cfr., más arriba, § 6.3). También Weintraub (1977, p. 18), de todos modos, concluye que «la macroeconomía keynesiana no puede derivarse de cualquier simple microsistema walrasiano».

7 Robert Mundell (n. 1932, premio Nobel en 1999) es también conocido por su análisis de las áreas monetarias óptimas (Mundell, 1961), utilizado después en apoyo del nacimiento del euro, pero también, en el período más reciente, para criticar su construcción.

8 Modigliani (1977), en su *Presidential Address* a la American Economic Association, concuerda con Friedman sobre las afinidades analíticas entre los monetaristas y los keynesianos de la síntesis neoclásica y sobre la oposición, en cambio, por lo que se refiere a las políticas económicas, sosteniendo en particular el papel positivo desarrollado por las políticas de estabilización discrecionales. En efecto, parte del debate se concentra en una valoración distinta de los coeficientes de reacción de las inversiones y de la demanda de dinero a

Mientras que los «keynesianos» se muestran favorables a políticas activas, fiscales y monetarias, contra la desocupación, los monetaristas critican la intervención pública como inútil y, aún más, perjudicial en cuanto que es fuente de inflación.

Es interesante observar que, en este intento de compromiso entre dos planteamientos radicalmente distintos, la síntesis neoclásica está destinada al fracaso: frente a los fundamentalistas del planteamiento marginalista, a sus alusiones al individualismo metodológico y a la lógica de los mecanismos reequilibradores del mercado basados en demanda y oferta, las alusiones a las imperfecciones del mercado están destinadas a parecer justificaciones *ad hoc,* en apoyo de políticas intervencionistas de regulación de la economía que contradicen su concepción de la economía de mercado. Esta, como veremos en el próximo capítulo, es la línea seguida por monetaristas, teóricos de las expectativas racionales, nuevos clásicos y austriacos. El efecto del intento de compromiso, en último término, es el de oscurecer los defectos de base del planteamiento marginalista: los problemas no resueltos de su teoría del valor y de la distribución (cfr., más adelante, § 12.4); su irrealismo ligado a la falta de reconocimiento del tema keynesiano de la incertidumbre y de su papel fundamental para la comprensión del funcionamiento de los mercados financieros.[9]

---

las variaciones de los tipos de interés: los keynesianos de la síntesis neoclásica consideran débiles los primeros y elevados los segundos, mientras que, para los monetaristas, valdría lo contrario (Modigliani asume una posición intermedia, atribuyendo relieve a la política monetaria, pero considerándola ineficaz en el caso de «trampa de la liquidez», cuando las expectativas de los emprendedores son tan pesimistas que renuncian a invertir incluso en presencia de liquidez abundante y bajo coste del dinero). Otro debate empírico se refiere a la importancia de los efectos de riqueza real, esto es, el impacto sobre el consumo de una variación del valor real de los saldos monetarios poseídos por el sector privado cuando se produzca una variación del nivel de precios. Otro debate se refiere a la validez factual del «teorema ricardiano de la equivalencia de la deuda» (Barro, 1974), según el cual un gasto público financiado con deuda no induce un aumento de la demanda privada, en cuanto que los agentes económicos racionales ahorran las mayores rentas para ellos que se derivan del gasto público, para hacer frente al aumento esperado de la imposición fiscal a la que el Estado tendrá que recurrir para financiar el reembolso de la deuda en el futuro.

9 El fracaso de la síntesis neoclásica que, para salvar el mensaje de política económica de Keynes, desnaturaliza la concepción teórica y las razones de fondo tiene un precedente importante por más que sea relativamente poco conocido: el intento del biógrafo de Adam Smith, Dugald Stewart, de salvar al gran escocés del descrédito en el que corre el riesgo de caer después de la fuerte reacción en sentido conservador a los excesos de la

El largo dominio de la síntesis neoclásica en el debate macroeconómico y, en particular, en los manuales universitarios, como en las décadas sucesivas el de las teorías neoliberales, no puede explicarse por su (dudosa) solidez analítica; el debate teórico no es aséptico, sino que —como se verá en el capítulo 8— es permeable a las ideologías y a los poderes económicos, financieros y políticos.

7.3. La curva de Phillips

La intervención pública dirigida a reducir la desocupación puede favorecer un aumento de los salarios monetarios que, a su vez, genera inflación. Este efecto puede explicarse en términos de poder contractual relativo de los trabajadores y de los dadores de trabajo, como hace Marx, o en términos del tradicional mecanismo de demanda y oferta en el mercado de trabajo. Dicho con más precisión, suponiendo por hipótesis un mercado de trabajo en equilibrio en el punto en que los salarios monetarios no varían (un punto bautizado por Friedman, 1968, p. 281, como «tasa natural de paro», que puede resultar mayor de cero en presencia de fricciones y rigideces del mercado), es razonable suponer que un desplazamiento positivo del punto de equilibrio (una reducción de la tasa de paro) genere un crecimiento de los salarios monetarios, tanto más rápido cuanto mayor es el desplazamiento, y viceversa, en el caso de un desplazamiento negativo.

El *trade-off* («relación inversa») entre desocupación y tasa de crecimiento de los salarios monetarios se pone de manifiesto empíricamente en un célebre artículo de 1958, del economista neozelandés A. W. Phillips (1914-1975), considerando la marcha de los salarios ingleses de 1861 a 1957. La curva decreciente que representa tal reacción inversa (llamada «curva de Phillips») constituye, para los economistas de la síntesis neoclásica, el conjunto de las posibles elecciones de política económica: las inter-

---

Revolución francesa. Con ese fin, Stewart separa dos aspectos intrínsecamente conectados del pensamiento de Smith: su concepción liberal-progresista del hombre y de la sociedad, por un lado, y las tesis liberales que constituyen un aspecto derivado, por otro lado. Stewart puede, así, poner el acento en estas últimas, relegando oportunamente al desván las tesis políticas progresistas del filósofo escocés que, en coherencia con ellas, considera favorablemente tanto la Revolución francesa como la lucha por la independencia de las colonias inglesas de Norteamérica. Cfr. Roncaglia (2001, pp. 164-168).

venciones de política fiscal o monetaria pueden reducir la desocupación, pero con el efecto de estimular también un aumento de los salarios monetarios y, por tanto, de los precios.

El artículo de Phillips abre así una serie de debates. En primer lugar, en el campo de la política económica, la curva de Phillips permite identificar un límite importante a las políticas keynesianas expansivas, en cuanto que generan inflación.[10] Dada la importancia de esta circunstancia, el artículo de Phillips fue seguido por una explosión de estudios empíricos relativos a diversos períodos y diversos países.[11] Algunos estudios consideran la marcha de los precios en lugar de, o también con, los de los salarios monetarios. Después de la crisis del petróleo de 1973-1974, se asiste a una clara debilitación de la significatividad de las estimaciones de la curva de Phillips, a causa de la explosión inflacionista determinada por el violento aumento de los precios del crudo.

En segundo lugar, siguiendo una sugerencia ya presente en el artículo original de Phillips, se toma en consideración (Lipsey, 1960) el desplazamiento de la curva cuando se consideren separadamente los años de crecimiento y los de reducción del paro: la variación de los salarios resulta más rápida en el segundo caso que en el primero.

En tercer lugar, la curva de Phillips original concentra la atención en la relación entre paro y tasa de crecimiento de los salarios monetarios, ignorando así el efecto de los salarios sobre los precios y, en consecuencia, el de los precios sobre los salarios. La validez de la curva de Phillips se limita, por tanto, primeramente, a corto plazo (Phelps, 1967; Friedman, 1968);

---

10 Este aspecto lo subrayan Samuelson y Solow (1960), los primeros en bautizar como «curva de Phillips» a la relación inversa entre desocupación y aumento de los salarios (o de los precios), que está en el centro del debate.

11 Aquí señalamos dos estudios (Sylos Labini, 1972; Modigliani y Tarantelli, 1976) relativos a Italia que, después del «otoño caliente» de 1968-1969, proponen, con buenos resultados, integrar el simple mecanismo de la «curva de Phillips» (que Sylos Labini no interpreta en el sentido neoclásico, de relación entre demanda y oferta en el mercado de trabajo, sino en el sentido smithiano-marxiano de cambios en las relaciones de fuerza entre sindicatos y emprendedores en la contratación salarial), con indicadores relativos a la fuerza y a la combatividad sindical, expresada en las horas de huelga o en la proporción de trabajadores que renuevan el contrato de trabajo antes de su vencimiento.

después, se niega también a corto plazo (por la escuela de las expectativas racionales: Lucas, 1972 y 1976).[12]

Finalmente, los denominados modelos NAIRU *(non-accelerating inflation rate of unemployment)* contraponen una curva que representa las reivindicaciones salariales en función de la tasa de paro y una curva (en el caso más sencillo, una recta paralela al eje de abscisas) que representa el *mark-up* de los precios sobre los costes deseados por las empresas, o bien el margen (generalmente considerado constante) que las empresas desean añadir a los costes al fijar los precios. Las variantes del modelo de base son numerosas; correspondientemente, son numerosas sus interpretaciones, que pueden implicar su inserción en la óptica monetarista (con una sustancial identificación del NAIRU con la tasa natural de paro), en la neokeynesiana (que, en las implicaciones de política económica, resulta convergente con la óptica marginalista: lo que no es sorprendente, dada su afinidad de base con lo que se refiere al equilibrio competitivo a largo plazo) o en la poskeynesiana, como explicación de la inflación ligada a los conflictos distributivos.[13]

7.4. Variantes marshallianas de la síntesis neoclásica

Recordamos aquí, en extrema síntesis, tres líneas de investigación que podemos considerar variantes de la síntesis neoclásica. La primera es la iniciada por Robert Clower (1926-2011) y por Axel Leijonhufvud (n. 1933),

---

12 Edmund Phelps (n. 1933, premio Nobel en 2006 por sus contribuciones sobre los fundamentos microeconómicos del paro y de la inflación) realiza contribuciones importantes en diversos aspectos de la macroeconomía; entre otras cosas, considera modelos de investigación en mercados con información imperfecta (Phelps, 1970) y utiliza el concepto de histéresis (la influencia de los valores asumidos en el pasado de una variable sobre el nivel corriente de la propia variable) para explicar cómo un aumento a corto plazo del paro pueda hacer que aumente la tasa de paro de equilibrio. En un ensayo de 1960, revisa las principales corrientes de investigación macroeconómica (pero descuida a los poskeynesianos) para poner de relieve la originalidad de su planteamiento «estructuralista».

13 Para una revisión de la teoría macroeconómica que asigna un papel central al NAIRU, cfr. Carlin y Soskice (1990); para una interpretación poskeynesiana/marxista, cfr. Rowthorn (1977); para una reseña del debate sobre el NAIRU, Stockhammer (2008); para una reseña reciente que cubre también el debate sobre expectativas racionales y NAIRU, pero que descuida las corrientes heterodoxas, cfr. Gordon (2011).

que interpretan la de Keynes como una teoría del desequilibrio, como ya había hecho Patinkin. Sin embargo, de la teoría de este último se diferencian en cuanto que sostienen que los microfundamentos de la macroeconomía no deben buscarse en el planteamiento walrasiano sino, más bien, en el marshalliano, teniendo en cuenta los problemas de difusión de las informaciones y de coordinación intertemporal de las economías reales. En particular, Clower y Leijonhufvud subrayan que Keynes evita el mecanismo walrasiano del subastador y, por tanto, el supuesto de ausencia de intercambios antes de que se alcance la posición de equilibrio.

Los agentes económicos son *price makers* y no *price takers* (esto es, son ellos, y no el mercado, los que fijan los precios); en esta situación, en presencia de equilibrio entre demanda y oferta, los intercambios se limitan al «lado corto», esto es, a la menor de las dos magnitudes. En la situación «keynesiana», cuando la demanda efectiva es inferior a la oferta potencial, los productores-vendedores no consiguen vender en el mercado todo su producto; ello determina una disminución de su renta y, por tanto, una menor demanda también por su parte. En desequilibrio, las cantidades se ajustan (a la baja) más deprisa que los precios.[14]

Una segunda línea de investigación es la de los denominados «modelos de generaciones superpuestas», iniciada por Samuelson (1958a).[15] En estos modelos, en los que se supone corrientemente una sola mercancía y un solo agente representativo, cada generación vive para dos períodos; la generación más joven, en el primer período de vida, produce y ahorra para poder consumir también en la fase de jubilación (el segundo período de

14 Cfr. Clower (1965) y Leijonhufvud (1968). Sucesivamente, los modelos de Barro y Grossman (1971) y Malinvaud (1977) reformulan esta línea de investigación en términos de esquemas walrasianos en los que los precios son fijos y las transacciones pueden realizarse a precios que no son de equilibrio. El resultado es la posibilidad de un «racionamiento» de la demanda o de la oferta y, por tanto, una desocupación «clásica» (en realidad, neoclásica) provocada por la rigidez a la baja de los salarios o una desocupación «keynesiana» provocada por insuficiencia de la demanda efectiva.

15 Malinvaud (1987) subraya que, en realidad, el primero en proponer un modelo de generaciones superpuestas es Maurice Allais (1947, apéndice 2, pp. 640-755). Desde el momento en que Allais, ya en aquella época, no era ciertamente un desconocido (cfr., más adelante, § 10.2, por su participación en el debate sobre racionalidad y utilidades esperadas), el caso es un claro ejemplo de la importancia de las barreras lingüísticas en la historia del pensamiento económico.

vida). En todo momento, en la economía están presentes una generación de jóvenes y una de ancianos. La proporción del ahorro depende de la tasa de crecimiento de la población, además de la relación entre el consumo deseado para el primero y para el segundo período de vida. El tipo de interés, que constituye un premio al ahorro, lleva a un equilibrio a la demanda y la oferta de ahorro, garantizando el continuo equilibrio del sistema.

La tercera línea de investigación es la llamada «nueva economía keynesiana», cuyo exponente principal es, probablemente, Joseph Stiglitz (n. 1943, premio Nobel en 2001). Los exponentes de la nueva macroeconomía keynesiana tratan de identificar, en diversos tipos de «fracaso del mercado», el origen de la desocupación; en otros términos, tratan de suministrar justificaciones microeconómicas para las rigideces que, a nivel macro, determinan la aparición de la desocupación.[16]

Un primer grupo de contribuciones (Fischer, 1977; Phelps y Taylor, 1977; Taylor, 1980) supone rigideces del salario nominal, que se explican por el recurso a contratos salariales a largo plazo.[17] Como es obvio, la rigidez del salario a la baja bloquea el tradicional mecanismo marginalista de ajuste hacia el equilibrio de pleno empleo, basado en la caída de los salarios en presencia de paro. En realidad, Keynes (1936, cap. 19) excluye explícitamente de su análisis esta justificación que, sin embargo —increíblemente—, se le ha atribuido muchas veces.

Los modelos basados en los *efficiency wages* («salarios de eficiencia») explican la concesión, por parte de los emprendedores, de salarios más elevados que los de equilibrio, recordando el deseo de retener a los trabajadores más eficientes, o bien (el llamado *shirking model*) con el deseo de asegurarse la actividad (cfr., por ejemplo, Shapiro y Stiglitz, 1984).

Tenemos después los modelos *insider-outsider* (cfr., por ejemplo, Lindbeck y Snower, 1988), en los que los ocupados tienen un margen de poder de

16 Véanse los ensayos recogidos en Stiglitz (2002), en los que considera rigideces de diverso tipo: informaciones imperfectas, rigidez de los precios o mercados no competitivos.

17 Phelps y Taylor suponen también una cierta rigidez de los precios, paralela a la de los salarios: ambas variables vienen fijadas con un período de anticipación. Los artículos citados utilizan modelos con expectativas racionales; los dos primeros artículos concentran la atención en la existencia, no obstante, de efectos reales de las políticas monetarias.

mercado que utilizan para obtener salarios más elevados, en detrimento de niveles de ocupación más elevados; una variante, por tanto, del modelo de Modigliani en el que la desocupación deriva de un nivel demasiado elevado de los salarios y de su rigidez a la baja.

Los denominados *search models* (cfr., por ejemplo, Pissarides, 1985) utilizan la complejidad de los procesos de búsqueda de trabajo por parte de los trabajadores, y de trabajadores por parte de las empresas, para explicar las oscilaciones de la tasa de paro en torno al nivel «normal».[18]

Otro grupo de contribuciones se refiere a la presencia de rigideces de los precios. Tenemos así modelos basados en los *menu costs* (cfr., por ejemplo, Mankiw, 1985), esto es, costes de ajuste de los precios por parte de las empresas, a consecuencia de los cuales la adecuación a la demanda se logra por medio de los niveles de producción y, por tanto, de ocupación (suponiendo, sin que ello proporcione una adecuada justificación, que modificar las cantidades producidas sea para las empresas más sencillo que modificar los precios).

Finalmente, Akerlof (2007) recurre a la presencia de normas de comportamiento consideradas exógenas, distintas de la maximización de la utilidad, para explicar tanto la rigidez de los salarios nominales a la baja como otras características de la macroeconomía keynesiana, negadas en el debate subsiguiente a la construcción de la síntesis neoclásica: la dependencia del consumo respecto de la renta corriente (negada por las teorías del ciclo vital y de la renta permanente: cfr., más adelante, § 8.5), la relevancia de los beneficios realizados por las empresas para las decisiones de inversión (negada con el teorema de Modigliani-Miller: cfr., más adelante, § 11.4), la dependencia de la inflación respecto del paro (negada a lago plazo con la noción de tasa natural de paro y también a corto plazo, con la teoría de las expectativas racionales), la eficacia de la política monetaria y fiscal (negada con la teoría de las expectativas racionales y de la incoherencia intertemporal: cfr., más adelante, § 8.6).

El éxito de esta línea de investigación parece francamente incomprensible: en el intento de replicar dentro de la tradición marginalista los resul-

18 Christopher Pissarides (n. 1948) recibe el premio Nobel en 2010.

tados del análisis keynesiano relativos a la posibilidad de situaciones de paro involuntario persistente, se introducen hipótesis *ad hoc,* a menudo de dudosa plausibilidad, sobre los débiles fundamentos teóricos de los modelos de un solo agente representativo y de un solo bien, con un compromiso que no salva ni el rigor analítico ni el realismo.

7.5. La teoría del crecimiento

La historia de la teoría moderna del crecimiento comienza poco después de la publicación de la *Teoría general* de Keynes, con un celebérrimo artículo de Roy Harrod (1900-1978) de 1939. Harrod utiliza la concepción keynesiana para definir una tasa de crecimiento de equilibrio, la «tasa de crecimiento garantizado» *(warranted),* que corresponde a la igualdad entre la tasa de crecimiento de la capacidad productiva y la tasa de crecimiento de la demanda agregada, caracterizando así un sendero de equilibrio entre la oferta y la demanda.[19]

El modelo de Harrod, al que se alude en el apéndice a este capítulo, es muy sencillo, y se basa en tres ecuaciones: la primera define el ahorro como función de la renta; la segunda retoma la llamada «teoría del acelerador» (Aftalion, 1913), determinando la inversión sobre la base del aumento de la renta y el capital necesario por unidad de producto; la tercera vuelve a proponer la condición keynesiana de equilibrio, representada por la igualdad entre ahorro e inversión. Sustituyendo, en la tercera ecuación, las expresiones para el ahorro y la inversión definidas por las dos primeras, se obtiene la tasa de crecimiento «garantizado» por la renta, igual a la relación entre la propensión al ahorro y la relación capital-renta.[20]

---

19 Thirlwall (2018, p. 28) señala que los conceptos de tasa natural y tasa garantizada de crecimiento ya están implícitos en la *Galton Lecture* de Keynes en la Eugenics Society (Keynes, 1937).

20 Un interesante debate se refiere a la interpretación de esta tasa de crecimiento. Kregel (1980a, pp. 104-105) subraya que ello puede considerarse como «un concepto puramente "nocional" o de referencia» o como «un equilibrio de hecho prevalente» y que, en los trabajos de Harrod, aparecen las dos concepciones, mientras que solo la primera se habría utilizado en la teoría poskeynesiana. Asimakopulos (1986 y 1991, pp. 151-165) sostiene la segunda concepción, sea como interpretación de Harrod o sea como fundamento para la construcción de una teoría del ciclo económico.

Un modelo análogo, pero con una interpretación algo distinta, se propone en 1946 por el estadounidense (de origen ruso-polaco) Evsey Domar (1914-1998). Domar concentra la atención en el doble papel de la inversión, que es simultáneamente fuente de crecimiento de la capacidad productiva y estímulo a la demanda agregada. Su objetivo es identificar una tasa de crecimiento de la inversión que asegure el equilibrio entre esos dos papeles. Aunque se obtiene por otra vía, el resultado es análogo al de Harrod, que se ilustró más arriba.

A pesar de que la semejanza formal haya parecido suficiente a muchos para hablar de un modelo Harrod-Domar, el debate posterior tiene efectivamente su origen en un problema suscitado por Harrod en la parte final de su artículo. Se trata del llamado problema del *knife-edge* («filo de la navaja»), esto es, de la inestabilidad de la tasa de crecimiento apenas se verifique una diferencia entre esta y la tasa de crecimiento garantizado. Harrod recuerda que, si el crecimiento efectivo, determinado por la demanda agregada, supera al «garantizado», la capacidad productiva debe recuperar el terreno perdido; ello implica un aumento de la inversión y, por tanto, de la demanda agregada, en el período siguiente, lo que genera ulteriores aumentos de la tasa de crecimiento. Y viceversa, si el crecimiento efectivo es inferior al correspondiente a la tasa garantizada, la inversión se reducirá y la consiguiente disminución de la demanda agregada provocará una ulterior moderación del crecimiento.

Esta inestabilidad puede dar lugar a oscilaciones cíclicas de la economía, si se acopla a un sistema de «techos» y «suelos». El «techo» viene constituido por el pleno empleo; la ausencia de un «suelo» dotado de justificaciones suficientemente válidas vuelve a plantear el tema keynesiano de la posibilidad de situaciones persistentes de subempleo. Un aumento continuo del paro puede verificarse cuando la tasa de crecimiento efectivo corresponde al garantizado, pero esta última es inferior a la tasa «natural» de crecimiento, igual a la tasa de crecimiento de la productividad más la tasa de crecimiento de la población.

Sobre este tema —la posibilidad de diferencias persistentes entre tasa natural y tasa garantizada de crecimiento, y la existencia de mecanismos reequilibradores— se sostiene un amplio debate. Siguiendo un influyente artículo-reseña de Hahn y Matthews de 1964, podemos reconducir esta multiplicidad de contribuciones a tres planteamientos. En

primer lugar, tenemos el planteamiento clásico (dicho con más precisión, malthusiano), según el cual el ajuste se produce a través de la tasa de crecimiento de la población, que disminuye cuando el aumento del paro hace disminuir el salario. Tenemos después el planteamiento kaldoriano (Kaldor, 1956), basado en una adecuación de la propensión al ahorro, generada por una variación de la distribución de la renta: cuando el paro aumenta, baja el salario y, dado que la propensión al ahorro de los trabajadores es inferior a la de los capitalistas, la propensión media al ahorro sube, lo que corresponde a un aumento de la tasa de crecimiento garantizada. Finalmente, tenemos el planteamiento neoclásico (Solow, 1956), basado en una adecuación de la relación capital-renta: la reducción del salario causada por el aumento de la desocupación induce a las empresas a adoptar técnicas más intensivas en trabajo, que es el factor de producción cuyo precio se ha reducido; así se reduce la relación capital-renta; ello corresponde, una vez más, a un aumento de la tasa de crecimiento garantizada.[21]

Estos mecanismos reequilibradores, sin embargo, no carecen de defectos; por ejemplo, es dudoso que, en las condiciones actuales, el crecimiento de la población dependa del nivel de los salarios según una relación inversa, como lo exige el «planteamiento clásico».[22] La teoría kaldoriana exige que el aumento del paro provoque una variación de la proporción distributiva a favor de los beneficios, mientras que, en una fase de crisis o depresión, estos últimos pueden descender más que los salarios. Finalmente, la crítica de Sraffa (1960) y el debate subsiguiente (cfr., más adelante, § 12.4) muestran que la relación capital-renta no es necesariamente función creciente del salario. Así, se vuelve a la tesis originaria de Harrod, típicamente keynesiana: el crecimiento de una economía capitalista es intrínsecamente inestable.

---

21 Existe la posibilidad de considerar la tasa «natural» endógena, esto es, que depende de la tasa de crecimiento efectiva, por vía de la presencia de rendimientos crecientes, estáticos y dinámicos, de diverso tipo; en este caso, el adjetivo «natural» parece inapropiado. Cfr. Thirlwall y Leon-Ledesma (2000).

22 Un mecanismo malthusiano puede volverse a proponer considerando los flujos migratorios como función de los diferenciales salariales entre países y, por tanto, para cada país con un saldo migratorio creciente al aumentar el salario.

La teoría neoclásica del crecimiento a la que acabamos de hacer referencia se propuso originariamente en un artículo de Solow (1956) y, simultáneamente, en una contribución del australiano Trevor Swan (1918-1989; cfr. Swan, 1956). Consiste, esencialmente, en añadir al modelo de Harrod una función neoclásica agregada de producción, en la que el nivel de la renta es función de las cantidades de capital y trabajo empleadas en el proceso productivo. Siguiendo la tradición neoclásica, esta función respeta los siguientes vínculos: la renta aumenta (de modo continuo) al aumentar las cantidades de trabajo y/o capital empleadas, pero a un ritmo proporcionalmente decreciente (primera derivada positiva, segunda derivada negativa, respecto a cada uno de los dos factores de producción, de acuerdo con el supuesto de productividades marginales decrecientes). El aumento del capital viene determinado por la inversión, el aumento del trabajo por el crecimiento (exógeno) de la población. Ahorro e inversión son iguales entre sí y permanecen iguales a lo largo del tiempo. También la oferta de trabajo crece al mismo ritmo que la demanda de trabajo. En este caso, sin embargo, el nexo causal entre ahorro e inversión resulta invertido respecto a lo previsto por la teoría keynesiana, en cuanto que es la inversión la que depende del ahorro que, a su vez, depende de la renta, según una propensión marginal al ahorro que se mantiene constante en el tiempo. El salario real es igual a la productividad marginal del trabajo y el tipo de interés es igual a la productividad marginal del capital. De esta manera, la hipótesis de mercados competitivos asegura el equilibrio de pleno empleo (demanda y oferta de trabajo crecen en equilibrio); ello significa que —como se indicó más arriba— la tasa de crecimiento garantizada es igual a la tasa de crecimiento natural. Además, se supone que no existen rendimientos de escala crecientes o decrecientes, de modo que el producto pueda repartirse sin residuos entre las dos clases sociales: capitalistas y trabajadores.[23] El progreso técnico puede introducirse fácilmente como exógeno (esto es, no incorporado en la nueva maquinaria o en una mayor experiencia de los trabajadores).[24]

---

23 Es la necesidad de agotar el producto en la distribución entre salarios y beneficios la que impone el supuesto, del todo irreal, de rendimientos constantes; esta necesidad ya había sido subrayada por Flux (1894); cfr. también Stigler (1941).

24 Cfr. Solow (1957). El modelo de Solow de 1956 se sintetiza en el apéndice de este capítulo. En el MIT, un amplio trabajo teórico acompaña y sigue al artículo de Solow; cfr. Boianovsky y Hoover (2014).

A pesar de su debilidad de fondo, relativa a la utilización de la función de producción neoclásica, la teoría del crecimiento de Solow estimula varias corrientes de investigación.[25]

En primer lugar, el sencillísimo modelo originario de Solow, basado en una función de producción agregada en la que la relación capital-trabajo es función continua y creciente del salario, se amplía para considerar diversos aspectos, como la introducción de los impuestos o la presencia de dos o más sectores, o una economía abierta a intercambios con el resto del mundo, pero sin que cambie el planteamiento originario.

En segundo lugar, una rica y abigarrada corriente de investigaciones empíricas que intenta determinar la contribución relativa del capital, del trabajo y del progreso técnico al crecimiento económico de los diversos países; la más conocida de estas investigaciones es la de Denison (1967). En realidad, la contribución del progreso técnico no se determina de modo directo, sino residualmente, identificándola con aquella parte del crecimiento de la renta que no se explica por el aumento de los factores de producción utilizados. Por tanto, algunos prefieren hablar de «residuo» (que puede derivar, por ejemplo, de una mejora del «capital humano» debida a inversiones en instrucción y formación profesional) más que de progreso técnico; la tradición neoclásica habla de productividad total de los factores de producción.[26]

Identificar el progreso técnico con el «residuo», esto es, aquella parte del crecimiento de la renta que no se justifica por el aumento de las cantidades utilizadas de trabajo y capital, significa renunciar a explicar la que a menudo los análisis empíricos muestran que es la proporción más relevante del crecimiento económico. Algunos intentos de reducir las dimensiones

---

25 Cfr. Solow (2000) para una reseña y Pasinetti (2000) para una crítica. Robert Solow (n. 1924) recibe el premio Nobel en 1987, precisamente por su contribución a la teoría del crecimiento. En aquella ocasión, Solow (1988, p. 79) indica, con claridad, los objetivos de su contribución: «La teoría del crecimiento fue inventada para proporcionar un modo sistemático de describir y de comparar senderos de equilibrio para la economía».

26 Denison (1967) muestra, entre otras cosas, que el «residuo de Solow», esto es, la parte de crecimiento de la renta no explicada por el aumento cuantitativo de los factores de producción capital y trabajo, y que, por lo común, aunque de modo excesivamente simple, se identifica con el progreso técnico, en una parte nada desdeñable, se explica por los movimientos del trabajo entre sectores productivos.

del «residuo» se refieren a la inserción de la acumulación de «capital humano» junto a la de capital físico, como en el modelo de Lucas de 1988. Una nueva corriente de investigación (las llamadas «nuevas teorías del crecimiento») la abrió Romer (1986), por medio de una extensión del modelo de base de Solow, en la que el progreso técnico se vuelve endógeno; esto es, vinculado al crecimiento de la renta, a través de la introducción de rendimientos crecientes de escala o de mecanismos de *learning by doing,* que permiten un «potenciamiento» del capital humano en igualdad con *inputs* físicos de trabajo.[27] Otros modelos, como el «neoschumpeteriano» de Aghion y Howitt (1992 y 1998), introducen un bien intermedio producido en condiciones de monopolio (por tener en cuenta los derechos de propiedad del invento, concretados en las patentes) que incorpora una nueva tecnología, en el intento de considerar el progreso técnico incorporado.

Esta corriente de investigación ha experimentado una enorme fortuna, a pesar de la debilidad de sus fundamentos, que va más allá de la utilización de funciones agregadas de producción y del supuesto de un agente representativo: como es sabido, en efecto, los rendimientos crecientes son incompatibles con un equilibrio competitivo de las unidades productivas individuales, salvo en el caso de economías de escala externas a cada una de las empresas, pero internas a la industria (esto es, al sistema económico en su conjunto, en el «mundo de un solo bien» formalizado en los modelos de crecimiento endógeno); como ya observaba Sraffa en sus artículos de 1925 y 1926, este caso es completamente particular.

Más fiel al planteamiento keynesiano del modelo de Harrod y teóricamente más sólido, no estando limitado al caso de mundo de un solo bien

27 Los fenómenos de *learning by doing* («aprender haciendo») se manifiestan cuando los costes unitarios de producción disminuyen a medida que se adquiere experiencia, esto es, en proporción a la cantidad acumulada de producto. Objeto de un célebre artículo de Arrow (1962) (en el cual, por precisar, los rendimientos crecientes no vienen generados por la renta acumulada, sino por las inversiones acumuladas), desarrollando una función análoga en el contexto del que estamos discutiendo, no deben confundirse con el vínculo entre tasa de crecimiento del producto y tasa de crecimiento de la productividad del trabajo (una forma dinámica de rendimientos crecientes de escala, comúnmente explicada por el hecho de que la nueva capacidad productiva incorpora las últimas innovaciones tecnológicas) bautizado como «ley de Verdoom» (cfr. Verdoom, 1949) y utilizado en los modelos de crecimiento de Kaldor (1957 y 1961).

(o, todavía peor, de mundo de una sola empresa y de un solo agente representativo), es el modelo desagregado de crecimiento desarrollado por Pasinetti (1981). Más allá de las interpretaciones normativas propuestas por el mismo Pasinetti, el modelo muestra cómo, solo por casualidad, el crecimiento efectivo de la ocupación pueda corresponder al de la oferta de trabajo, determinada exógenamente por factores demográficos; además, un cambio tecnológico distinto de sector a sector comporta un continuo cambio de los precios relativos de las diversas mercancías como fenómeno inevitable de un proceso de desarrollo capitalista. Otro modelo de crecimiento poskeynesiano, que considera el crecimiento vinculado por el equilibrio de la balanza de pagos, es el de Thirlwall (1979). Sobre esos modelos volveremos en el capítulo 12.

7.6. Las teorías del desarrollo económico

En el ámbito del tradicional planteamiento marginalista y, por tanto, de los modelos de crecimiento *à la* Solow, resulta evidente que el crecimiento económico tiene que remontarse al aumento de las dotaciones de factores de producción, capital y trabajo, o al progreso técnico que aumenta la productividad. Como hemos visto en el epígrafe anterior, esta base puede enriquecerse mirando «dentro» de los tres elementos apenas aludidos. Así, por cuanto se refiere al factor de producción trabajo, junto al aumento cuantitativo, tenemos un «potenciamiento» de la capacidad de trabajo por medio de la instrucción, o bien por medio de la inversión en capital humano; por cuanto se refiere al capital, tenemos la consideración de las generaciones sucesivas de maquinaria que incorporan mejor tecnología (los denominados *vintage capital models*); por cuanto se refiere a la mejora tecnológica, junto a la derivada de las inversiones en investigación y desarrollo, tenemos los intentos de considerar varias formas de rendimientos crecientes de escala.

El elemento que no cambia, dentro del planteamiento marginalista, es la convicción de que el crecimiento venga enteramente por el lado de la oferta, en cuanto que las capacidades reequilibradoras del mercado aseguran la continua adecuación de la demanda a la oferta correspondiente a la plena utilización de los factores de producción. Este es el punto central de distinción entre las teorías marginalistas y las no marginalistas del desarrollo económico.

Una aplicación en la que la importancia de los mecanismos de reequilibrio del mercado resulta evidente es la constituida por la explicación *mainstream* de la divergencia de los niveles de desarrollo entre diversos países (que reenvía a una distinta dotación de los factores productivos y/o a la utilización de tecnologías atrasadas), junto a la tesis de la necesaria superación de tales desequilibrios. En efecto, en un mercado mundial competitivo, la difusión de las mejores tecnologías queda automáticamente asegurada (entre otras cosas, a través de las multinacionales, esto es, a través de las inversiones exteriores directas de las empresas de los países más avanzados en los retrasados tecnológicamente); además, los flujos de comercio internacional explotan las ventajas comparativas de los diversos países en términos de mayor o menor dotación de los diversos factores productivos (capital, tierra y trabajo), mientras que las diferencias de remuneración de los factores productivos en los diversos países inducen un flujo migratorio de tales factores que asegura la distribución más eficiente; de aquí un conjunto de prescripciones políticas dirigidas a favorecer el desarrollo de los países más atrasados a través de una creciente fluidez de los mercados internacionales.

Esta orientación se consolida, en realidad, solo a partir de los años setenta del siglo pasado. En la inmediata segunda posguerra, las intervenciones del Plan Marshall en Europa constituyen un apoyo financiero a la reconstrucción en los países que salieron agotados de la guerra pero, al mismo tiempo, también un apoyo de tipo keynesiano a la demanda; en esta segunda dirección, operan también los gastos sostenidos por Estados Unidos en la guerra de Corea. La Guerra Fría, después, contribuye a inducir a las potencias occidentales a favorecer el desarrollo de economías de mercado en los países atrasados, con políticas selectivas de ayudas financieras. En las primeras décadas después del fin de la Segunda Guerra Mundial, por tanto, se asiste a la formación y a la progresiva consolidación de una teoría económica del desarrollo basada en intervenciones públicas, por parte de los países más desarrollados, *in primis* Estados Unidos, como también por parte de instituciones internacionales y transnacionales: las Naciones Unidas, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y su filial para las ayudas al desarrollo, el IDA.

Las ayudas a los países en vías de desarrollo se consideran a menudo como una obligación moral después de la explotación del largo período colonial, que gradualmente llega a su fin en las primeras décadas después

del fin de la Segunda Guerra Mundial. Los residuos del sistema colonial y la persistencia de una fuerte variedad de poder —militar, económico y tecnológico— llevan, en cualquier caso, a diversos economistas, sobre todo en los países en vías de desarrollo, a hablar de «neocolonialismo» (Fanon, 1961). Se trata de una bibliografía extensa (especialmente en Francia, donde el caso de Argelia crea feroces contraposiciones políticas) y, en su mayoría, pobre en contenidos técnicos pero, a menudo, rica en interesantes provocaciones intelectuales y en análisis aplicados que relacionan entre sí temas económicos, políticos y sociales.

Las «teorías de la dependencia» (cfr., por ejemplo, Furtado, 1964; Amin, 1974 y 1994) consideran la relación centro-periferia de la economía mundial (entre países desarrollados y países en vías de desarrollo) en los términos de un desarrollo desigual en cuyo interior el segundo grupo de países es orientado hacia la producción de materias primas con un bajo valor añadido.

En la bibliografía «de la parte de los países en vías de desarrollo», se introducen también análisis científicos de alto nivel, que originan importantes corrientes de investigación. Recordamos aquí la tesis de Prébisch y Singer sobre la tendencia al empeoramiento de la relación de intercambio entre materias primas, esencialmente exportadas por los países en vías de desarrollo, y productos industriales, exportados por los países desarrollados.[28] Junto a las explicaciones basadas en la simple diferencia de las relaciones de fuerza, esta tendencia se explica por la distinta forma de mercado prevalente en el sector primario y en el manufacturero: competencia en el primer caso, oligopolio en el segundo y, por tanto, con un distinto mecanismo de formación de los precios en los dos mercados. De todos modos, la tesis de Prébisch y Singer se presenta como una tesis esencialmente empírica, encuadrada en el ámbito de una interpretación más general «estructuralista» de los problemas de desarrollo de los países del Tercer Mundo y, en particular, de América Latina, que suscita amplia discusión.[29]

---

28 Cfr. Prébisch (1950) y Singer (1950) y, para una ilustración del debate del período encuadrado en el ámbito más amplio de la historia de las teorías del desarrollo económico, Furtado (1970).

29 El debate ha durado décadas; cfr., por ejemplo, Grilli y Yang (1988); para una ilustración del debate sobre este tema y, más en general, sobre las modernas teorías del desarrollo, cfr. Grilli (2005).

Prébisch, por medio de los centros por él organizados y dirigidos en las Naciones Unidas (primero el Cepal o Eclac, Economic Commission for Latin America and the Caribbean, después la UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development), defiende también una política para los países «atrasados», basada en la sustitución de importaciones y, por tanto, en acuerdos bilaterales o multilaterales que garanticen el equilibrio entre importaciones y exportaciones y que favorezcan la industrialización de los países atrasados o, en ausencia de tales acuerdos, sobre la imposición de gravámenes al comercio internacional adoptados unilateralmente por los países en vías de desarrollo (las denominadas *import substitution policies*). La exigencia de políticas de control sobre las empresas multinacionales (o transnacionales), y el intento por parte de una comisión de las Naciones Unidas, la UNCTC (United Nations Center on Transnational Corporations), de formular para ellas un código de comportamiento, representan los dos pilares del «nuevo orden económico internacional» (NIEO, *new international economic order*), en el centro del debate en los años sesenta y setenta. Estas políticas, sin embargo, se abandonaron en los años ochenta y noventa ante la reacción neoliberal de las clases dirigentes de los mayores países desarrollados, de la que se hablará en el próximo capítulo.[30]

Recientemente se ha reavivado el debate sobre las multinacionales, sobre diversos temas: su éxito al reducir drásticamente su carga fiscal, con intentos esporádicos de bloquear, por lo menos, algunas entre las muchas vías de la evasión fiscal; la creciente importancia de la deslocalización de fases de la producción y de las cadenas globales de valor *(global value chains),* que implican una creciente interrelación entre los sistemas productivos de los diversos países; los intentos conexos de revisar las estadísticas del comercio internacional en términos de valor añadido (*trade in value added,* al cual se aludirá más adelante, en el § 9.2). Totalmente descuidado por los economistas, es el poder de cabildeo de las grandes empresas multinacionales, que parece no constituir elemento relevante en los procedimientos antitrust.

Las teorías del dualismo económico no se refieren solo a la contraposición entre países desarrollados y países del Tercer Mundo, sino también entre áreas más o menos desarrolladas dentro de los diversos países. Entre

30 Sobre los acontecimientos, cfr. Bair (2009).

los análisis sobre el dualismo económico, tiene relieve el modelo de desarrollo dual propuesto por Lewis (1954). Se trata de un modelo de planteamiento clásico: como en la primera fase del proceso de industrialización de los países hoy desarrollados, en los países atrasados, los obstáculos al crecimiento proceden del ritmo de acumulación del capital en el sector moderno de la economía, mientras que la disponibilidad de trabajo puede considerarse ilimitada, dadas las amplias capas de paro encubierto en los sectores «primitivos» de la agricultura y del artesanado tradicional.

Este debate encubre un papel importante para Italia, con su dualismo entre el norte y el Mezzogiorno. Por parte neoclásica (cfr., por ejemplo, Lutz, 1958), se sostiene que el reequilibrio puede venir de los mecanismos automáticos de ajuste del mercado, en particular de una mayor flexibilidad del mercado de trabajo, con una diferenciación del salario entre las dos áreas que debiera compensar la diferencia de productividad, favorecer la migración de los trabajadores y un crecimiento de las inversiones en las áreas atrasadas. Por parte keynesiana (Spaventa, 1959), se sostiene que el dualismo es un problema estructural, que debe estudiarse en su dinámica y teniendo en cuenta las formas de mercado predominantes en los dos sectores; en ausencia de elementos de apoyo a la demanda y de políticas activas, también industriales, en las áreas atrasadas, se asistiría simplemente a su vaciamiento sin ningún proceso de reequilibrio.

En las investigaciones sobre el desarrollo económico, una serie de análisis de tipo empírico, pero apoyados por motivaciones teóricas, ha llevado a algunas generalizaciones («leyes» o, en la terminología de Kaldor —que parece retomar la metodología de los «tipos ideales» de Weber—, «hechos estilizados»). Se trata de regularidades más o menos sistemáticas y persistentes que, una vez identificadas, pueden recibir una justificación teórica, pero que no se deducen de un modelo general de funcionamiento del sistema económico; más bien, pueden utilizarse como supuestos en la construcción de modelos «realistas».[31]

Entre las más consolidadas, recordamos la «ley de Engel» (por el nombre de Ernst Engel, 1821-1896, director del Instituto de Estadística

31 Sobre las «leyes económicas» y su significado, véanse las fascinantes lecciones de Kindleberger (1989).

prusiano), según la cual la proporción del consumo alimentario en el gasto total de una familia disminuye al crecer la renta. La «ley de Wagner» (por el nombre de Adolph Wagner, 1835-1917, profesor durante décadas en la Universidad de Berlín) se refiere al continuo crecimiento de la proporción del sector público y del papel del Estado en la economía. En la misma dirección, pero extendida a todo el sector de los servicios, privados y públicos, va la «ley de Baumol» (Baumol y Bowen, 1966), por la cual, en los sectores caracterizados por bajo crecimiento de la productividad, aumentan sus precios relativos y su cuota de ocupación.[32]

En el período siguiente a la Segunda Guerra Mundial, y antes de la «ley de Baumol», recordamos la «ley de Kuznets»:[33] en el curso del proceso de desarrollo, las desigualdades en la distribución de la renta crecen en una fase inicial —la fase de la industrialización, que requiere acumulación de capital y, por tanto, una amplia proporción del ahorro sobre la renta, favorecida justamente por la concentración de la renta nacional en pocas manos— para después reducirse en una fase posterior, cuando el crecimiento de la ocupación industrial reequilibra las relaciones de fuerza contractual entre trabajadores y empresas.[34]

Otra interpretación del camino de las economías de mercado, a caballo entre análisis de las estadísticas, de la evolución de la cultura y de los órdenes institucionales, es la de Walt Rostow (1916-2003), que distingue

---

32 Sin embargo, la revolución informática modifica la situación en muchos ramos de los servicios (aunque no en las representaciones teatrales y en las interpretaciones musicales, tomadas, por ejemplo, por Baumol: la ejecución de un cuarteto de Mozart exige hoy el mismo número de intérpretes y, *grosso modo,* el mismo tiempo que cuando fue compuesto).

33 Simon Kuznets (1901-1985, nacido en Rusia y emigrado a Estados Unidos en 1922, premio Nobel en 1971) concentra sus investigaciones en la recogida y utilización de los datos estadísticos para interpretar teóricamente la evolución económica a largo plazo. Para una exposición sintética de su método y de sus resultados, cfr. Kuznets (1965). En italiano se dispone de una colección de sus principales ensayos (Kuznets, 1990), que incluye el ensayo relativo a su «ley» (Kuznets, 1955) y una bibliografía suya.

34 Entre los muchos estudios sobre el tema, los más interesantes son los que ponen de relieve los motivos por los cuales diversos países se alejan de la «curva de Kuznets»: intervención activa de políticas fiscales redistributivas (en particular, sobre las herencias) pero, sobre todo, difusión de la instrucción pública gratuita. Cfr. Boggio y Seravalli (2003, pp. 29 y ss.).

cuatro estadios comunes a los recorridos antes o después por todos los países: precondiciones para el despegue, despegue *(take-off),* transición a la madurez y etapa del consumo de masas (Rostow, 1960). Contraponiéndose al materialismo histórico de Marx, que concentra la atención en la estructura económica, Rostow propone una teoría integrada del desarrollo, en la que las transformaciones económicas, políticas, sociales y culturales interactúan.

Otras regularidades están ligadas a la existencia de rendimientos crecientes de escala, estáticos y dinámicos. Como ya se ha indicado más arriba, la llamada «ley de Verdoorn» (1949) se refiere al nexo entre tasa de crecimiento del producto y tasa de crecimiento de la productividad (progreso técnico); constituye, por tanto, una forma dinámica de los rendimientos crecientes de escala. El *learning by doing* («aprender haciendo») de Arrow (1962) se refiere a la reducción de los costes unitarios de producción que se verifica a medida que se adquiere experiencia y es, por tanto, proporcional a la cantidad acumulada de las inversiones brutas.

Tratando de dar una forma sistemática a estas regularidades, Kaldor (1961, pp. 124-125) identifica seis «hechos estilizados»; esto es, regularidades empíricas válidas, no a corto sino a medio y largo plazo, no deducibles de la teoría marginalista tradicional e incluso, en gran medida, contradictorias con ella, que pueden utilizarse para construir modelos válidos hasta que la economía no muestre señales de alejarse de modo estable de estas normas. Resumimos estos hechos estilizados: 1) tasa de crecimiento estable en el promedio plurianual, antes que con tendencia a disminuir, como debiera suceder a consecuencia del postulado de rendimientos decrecientes; 2) aumento de la relación capital/trabajo, independientemente de la medida de capital escogida; 3) tipo de beneficio estable; 4) relativa constancia, en promedio, de la relación capital/producto; 5) correlación entre proporción de los beneficios y proporción de las inversiones sobre la renta y, por tanto, salarios que crecen en proporción a la productividad; 6) diferencias significativas en las tasas de crecimiento del producto nacional y de la productividad del trabajo entre diversos países. Naturalmente, a distancia de décadas, parte de estos hechos estilizados parecen invalidados por lo que podemos considerar un cambio «de régimen» de la economía mundial con el abandono del sistema de Bretton Woods y el predominio de políticas neoliberales; en particular, la tasa de crecimiento medio de la renta ha

disminuido, mientras que el tipo de beneficio medio ha aumentado. De todos modos, con las necesarias cautelas, el método de los hechos estilizados parece, en conjunto, todavía defendible.

El crecimiento mundial de la productividad, aun distribuido de modo desigual entre los diversos países, tiene un valor positivo para la humanidad en su conjunto: como muestran con una amplia investigación Drèze y Sen (1990), desde la segunda posguerra en adelante, las carestías ya no derivan de una carencia absoluta de productos alimenticios, sino de su mala distribución, territorial y entre las diversas clases sociales. Se trata de un resultado muy importante, que contradice el pesimismo malthusiano que, a menudo, vuelve a surgir en la historia del pensamiento económico y que lleva al centro de atención la necesidad de políticas activas para afrontar los problemas más dramáticos de la pobreza y del hambre, que hay que considerar más como problemas distributivos (sea a nivel local o sea a nivel global) que como problemas de escasez.

Gradualmente, a lo largo de décadas, se pasa de la discusión sobre políticas macroeconómicas para el desarrollo y la lucha contra la miseria y el hambre a la discusión sobre políticas relativas a problemas específicos, que se refieren, entre otras cosas, a la distribución de la renta, la organización escolar, la asistencia sanitaria, la utilización de los recursos naturales, la microfinanza y el papel de las pequeñas empresas, los problemas de género, los vínculos establecidos por el progreso técnico, los derechos de propiedad y la administración de la justicia civil y así sucesivamente.

Se trata siempre de elecciones ligadas a una estructura teórica de base. Por ejemplo, el Banco Mundial atraviesa una fase en la que, bajo la guía de Hollis Chenery (1918-1994, vicepresidente del Banco de 1972 a 1982), desarrolla la más completa y acreditada base de datos sobre los países en vías de desarrollo, publicada anualmente a partir de 1978 en los *World Development Reports,* acompañándola con análisis de los problemas concretos del desarrollo abiertos a una variedad de posiciones teóricas;[35] después,

35 Como planteamiento de investigación, Chenery, que se ocupa también de los problemas de la Italia meridional (Chenery, 1955, donde sostiene la oportunidad de confiarse, no a los mecanismos automáticos de mercado basados en el ajuste de los precios, sino a un programa razonado para las inversiones en las áreas menos desarrolladas), se

en la fase más reciente, muestra una creciente discriminación a favor de las medidas que estimulan la expansión de una economía de mercado, según la concepción denominada del *Washington consensus,* de la que se hablará en el § 8.9.

La eficacia de las políticas públicas se ve favorecida por la atención por los incentivos a un comportamiento activo de los sujetos interesados, establecidos como parte de las distintas intervenciones posibles. Sobre estos aspectos insisten varios autores, por ejemplo, Banerjee y Duflo (2011), que siguen un planteamiento microeconómico concentrando la atención, de vez en cuando, sobre problemas específicos como, por ejemplo, la búsqueda de medidas aptas para favorecer la frecuentación escolar por parte de los alumnos y la presencia de los docentes en la escuela, con el recurso, entre otras cosas, a formas de control social por parte de las familias.

En conclusión, podemos subrayar la importancia de una línea de investigación, sobre la que volveremos en el capítulo final: el paso de una medición unidimensional del grado de desarrollo alcanzado por un sistema económico a una medición pluridimensional. Con el concepto de *capabilities,* propuesto por Sen (1992), se subraya la importancia de aspectos distintos de la renta per cápita para medir la situación individual y la de agregados sociales. De aquí viene un estímulo para buscar políticas de desarrollo de gran alcance, que consideren también las políticas más apropia-

---

acerca a Kuznets y a Moses Abramovitz (1912-2000, defensor de la tesis del *catching-up,* con la cual explica el desarrollo de la Europa occidental en el cuarto de siglo siguiente a la conclusión de la Segunda Guerra Mundial, aludiendo al principio de la productividad marginal decreciente, y estudioso del ciclo económico, en particular del papel de las reservas; cfr. Abramovitz, 1989): cfr. Dorfman (1991, p. 586). Entre los mayores estudiosos de los problemas de los países en vías de desarrollo, recordamos después a Irma Adelman (1930-2017; entre sus contribuciones, cfr. Adelman, 1961 y la autobiografía —Adelman, 1988—), la primera que construyó un modelo CGE *(computable general equilibrium)* y, entre los primeros que desarrollaron la técnica de las *social accounting matrixes;* Gunnar Myrdal (1898-1987), exponente de la escuela sueca, premio Nobel en 1974, autor de una amplia investigación sobre la pobreza en Asia (Myrdal, 1968); Ragnar Nurkse (1907-1959; cfr. Nurkse, 1953), crítico de la programación centralizada y partidario de un desarrollo equilibrado; Paul Rosenstein-Rodan (1902-1985), que se ocupa también de problemas del dualismo económico italiano; Paul Streeten (n. 1917; cfr. Streeten, 1972 y la autobiografía —Streeten, 1986—). De Albert Hirschman nos ocuparemos más adelante, en el § 13.7; en el campo de la economía del desarrollo, es necesario, en cualquier caso, recordar su tesis sobre la conveniencia de un desarrollo «desequilibrado» (Hirschman, 1958).

das para estimular la difusión de la educación, una mejora de las condiciones sanitarias, etcétera.

El estudio de los problemas de los países menos desarrollados constituye, desde hace tiempo, una rama en sí de la investigación económica; sin embargo, las tesis predominantes en los sectores de base de la teoría económica se reflejan sistemáticamente, de modo directo o indirecto, sobre las líneas de análisis también de este campo de investigación. A menudo es difícil valorar lo que contribuciones particulares dependen de la adhesión a uno u otro planteamiento general; en muchos casos, de investigaciones aplicadas, el nexo a menudo se refiere más al modo de presentar los resultados que al contenido esencial, pero aquí, como en otros campos, una vinculación mayor y más explícita entre varios sectores de la investigación económica no podría tener más que efectos positivos.

Apéndice

La teoría marginalista/neoclásica identifica en el nivel de pleno empleo un punto de equilibrio estable, en condiciones de competencia en el mercado de trabajo.

En la versión más sencilla, podemos considerar como dada la oferta de trabajo, mientras que la demanda de trabajo N resulta función decreciente del salario real: un aumento (reducción) del salario real hace menos (más) conveniente la utilización del factor trabajo y, por tanto, induce a elegir entre las técnicas productivas disponibles la que sea más intensiva en capital (más intensiva en trabajo). En presencia de desocupación, en un mercado de trabajo competitivo, el exceso de oferta de trabajo impulsa a la baja el salario real, y esto hace que aumente la demanda de trabajo.

Veámoslo mejor.[36] Si indicamos con X la renta real, con N la ocupación, con W el salario monetario, con P el nivel de precios, con M la oferta de dinero, con k la inversa de la velocidad de circulación del dinero (la llamada «k de Cambridge»), con $'$ la primera derivada y con $''$ la segunda derivada, podemos escribir el sencillo modelo «Pigou pre-

36 Cfr. Roncaglia y Tonveronachi (1985).

Keynes», que representa en síntesis la teoría macroeconómica *mainstream* antes de Keynes:[37]

1) $X = X(N)$, con $X' > 0$, $X'' < 0$

2) $W/P = X'(N)$

3) $M = k\,P\,X$

En este modelo, la ecuación 1 es la función neoclásica de producción, en la que se supone una productividad marginal del trabajo decreciente; la ecuación 2 indica la condición de equilibrio del mercado de trabajo, por lo que el salario real es igual a la productividad marginal del trabajo; la oferta de dinero, dada exógenamente, determina el nivel de la renta monetaria ($P\,X$) a través de una ecuación derivada de la teoría cuantitativa del dinero, suponiendo como dada la velocidad de circulación del dinero (ecuación 3). El salario monetario es también considerado como dado exógenamente; en consecuencia, ello permite determinar la descomposición de la renta monetaria en los elementos precio y cantidad y, por tanto, la ocupación. Podemos resumir las tres ecuaciones en una sola expresión:

4) $M / W = k\,X(N) / X'(N)$

Se tiene así una relación positiva entre el *stock* de dinero expresado en términos de salario monetario y el nivel de ocupación. Gracias a las propiedades de la función de producción neoclásica, en particular la hipótesis de rendimientos decrecientes, la flexibilidad del salario monetario en presencia de desocupación es suficiente para asegurar la tendencia hacia el equilibrio de pleno empleo, dada la oferta de dinero. Alternativamente, si el salario monetario es rígido a la baja (esto es, si no desciende, a pesar del paro), puede alcanzarse el pleno empleo, a igual salario monetario, a través de una expansión de la oferta de dinero que determina un aumento de los precios y, por tanto, una X reducción del salario real.[38]

---

37 Cfr., por ejemplo, Pigou (1933).

38 En esencia, el supuesto de oferta de dinero dada y la ecuación cuantitativa impiden que la caída de los salarios monetarios se traduzca integralmente en una caída de los precios, garantizando así una reducción del salario real. En los modelos neokeynesianos, la representación de los mercados monetarios y financieros es más sofisticada; para obtener la tendencia hacia el pleno empleo, se recurre entonces a la flexibilidad del tipo de interés y/o al efecto «riqueza real» (o «efecto Pigou»).

Después de la publicación de la *Teoría general* de Keynes, la teoría neoclásica incorpora algunos elementos formales de la teoría keynesiana, mientras mantiene sustancialmente intacto el mecanismo reequilibrador basado en la flexibilidad a la baja del salario en presencia de desocupación. Podemos ilustrar este hecho haciendo referencia a dos modelos: el primero representa la teoría macroeconómica de Pigou en los escritos posteriores a 1936 y el segundo, la síntesis neoclásica en la versión de Modigliani (1944 y 1963).

Indicamos con I la inversión, con S el ahorro, con i el tipo de interés, con V la velocidad de circulación del dinero; medimos I, S y X en unidad salario (por lo que WX corresponde a la renta nominal), como hace Keynes en la *Teoría general*. Podemos entonces representar como sigue la teoría macroeconómica de Pigou después de 1936:[39]

5) $I = I(i)$ con $I' < 0$

6) $S = S(i, X)$ con $S'i > 0$ y $S'x > 0$

7) $I = S$

8) $WX = M\,V\,(i)$ con $V' > 0$

9) $X = X\,(N)$ con $X' > 0$, $X'' < 0$

Las ecuaciones 5-7 pueden sintetizarse en la conocida función IS:

10) $I = i\,(X)$ con $i' < 0$

Y, de las ecuaciones 8 y 10, obtenemos:

11) $M\,/\,W = X\,/\,V\,(i(X))$

De la que resulta, una vez más, una relación positiva entre el *stock* de dinero expresado en unidad salario y el nivel de producción; la ecuación 9 proporciona la vinculación entre el nivel de la renta y la ocupación. Una vez más, la tendencia a un equilibrio de pleno empleo viene asegurada por la flexibilidad de la relación entre *stock* de dinero y salario monetario y, por tanto, de la flexibilidad del salario monetario (dado el *stock* de dinero) en presencia de desocupación, esto es, de condiciones competitivas en el mer-

39 Cfr. Pigou (1950).

cado de trabajo, o de una política monetaria expansiva que, dado el salario monetario, genera una reducción del salario real a través de un aumento del nivel de precios.

La síntesis neoclásica de Modigliani (1944 y 1963) puede ilustrarse con alguna simplificación relativamente modesta[40] a través del modelo que sigue:

12) $S = S\,(i, X)$ con $S'i > 0$ y $S'x > 0$

13) $I = I\,(i, X)$ con $I'i < 0$ e $I'x > 0$

14) $I = S$

15) $X = X\,(N)$ con $X' > 0, X'' \leq 0$

16) $X'(N) = W / P$

17) $W = a\,W_0 + (1 - a)\,X'\,(N)\,P$,

donde $a = 1$ si $N < N^f$, y $a = 0$ si $N = N^f$, con Nf que indica el nivel de pleno empleo;

18) $Md = P\,L\,(i, X)$ con $L'i < 0$ y $L'x > 0$

19) $Md = M$

Dejando de lado, por el momento, la ecuación del salario monetario (o, mejor, considerando en ella $a = 0$), el sistema 12 – 19 puede sintetizarse en tres ecuaciones: la IS, la LM y el salario real en función del empleo:

20) $I = i\,(X)$ con $i' < 0$

21) $M / P = L\,(i, X)$ con $L'i < 0$ y $L'x > 0$

22) $W / P = X'(N)$ con $X'' \leq 0$

A su vez, estas tres ecuaciones pueden sintetizarse en una única expresión:

23) $M / W = L\,(i(X), X) / X'N$ con $dX / d(M/W) > 0$

---

40 Se prescinde aquí de la influencia de la riqueza sobre el consumo, considerada por Modigliani.

Así se confirma la característica principal de los modelos precedentes: la ocupación resulta función creciente de la oferta de dinero, dado el salario monetario, y función decreciente del salario monetario, dada la oferta de dinero; la flexibilidad a la baja del salario monetario en presencia de desocupación, asegurada por un mercado de trabajo competitivo, comporta la tendencia al equilibrio de pleno empleo; en presencia de rigideces del salario monetario (esto es, con $a = 0$), la necesaria reducción del salario real puede venir asegurada por una política monetaria expansiva, a través del aumento de los precios.

Las complicaciones que pueden introducirse en el modelo de base (por ejemplo, introducir como variable explicativa del consumo también la riqueza junto a la renta) no modifican esta característica.

Veamos ahora el modelo de crecimiento de Harrod:

24) $S = s\ Y$

25) $I = k\ \Delta\ Y$

26) $S = I$

del que deriva la fórmula para la tasa de crecimiento garantizada g_w ($= k\ \Delta\ Y / Y$):

27) $g_w = s/k$

Si indicamos con g_n la tasa de crecimiento natural que, por definición, corresponde a la continua plena utilización de la fuerza de trabajo disponible y a la plena explotación de los progresos de la tecnología, obtenemos:

28) $g_n = n + \pi$

donde n indica la tasa de crecimiento de la población (o, dicho con más precisión, de la fuerza de trabajo) y la tasa de crecimiento de la productividad.

La condición de igualdad entre tasa de crecimiento natural y garantizada implica, por tanto:

29) $s / k = n + \pi$

Si consideramos exógeno el crecimiento de la productividad, los posibles mecanismos de ajuste entre las dos tasas de crecimiento, natural y ga-

rantizada, deben referirse a una de las otras variables. Así, si $g_n > g_w$, la desocupación crece e impulsa el salario a la baja: ello puede frenar el crecimiento de la población, reduciendo n («teoría malthusiana»); alternativamente, dado que los trabajadores ahorran una proporción de su renta menor que la de los capitalistas, la disminución de los salarios comporta un aumento de s, la propensión media al ahorro de la colectividad («teoría kaldoriana»); finalmente, según el mecanismo tradicional de la teoría marginalista de la distribución, la reducción del salario genera un desplazamiento hacia técnicas con una mayor utilización de trabajo y, por tanto, una reducción de la relación capital-trabajo k.

Solow (1956) desarrolla este último planteamiento introduciendo, en el modelo de Harrod, una función de producción neoclásica:

30) $Y = f(K, L)$, con $f'i > 0, f'i < 0, i = K, L$

o, con más precisión, utilizando la función Cobb-Douglas,

31) $Y = A K^{\alpha} L^{\beta}$ con $\alpha + \beta = 1$

Esta última condición ($\alpha + \beta = 1$) corresponde a la hipótesis de rendimientos constantes de escala, necesaria (por el teorema de Euler) para obtener que la suma de salarios y beneficios —las rentas de los dos factores de producción— sea igual a la renta. Junto a la función de ahorro $S = sY$ y a la condición de equilibrio $I = S$, ya utilizadas en el modelo de Harrod (ecuaciones 24 y 26 de más arriba), Solow utiliza una ecuación que describe el crecimiento (exógeno) de la oferta de trabajo en el tiempo a un tipo exponencial n,

32) $L_t = L_0 e^{nt}$

De esta manera, Solow puede determinar la condición que garantiza un crecimiento de la renta en el tiempo, tal que asegure la permanente igualdad entre demanda y oferta de trabajo:

33) $s f(k, 1) = s A k^{\alpha} = n k$,

donde $k = K / L$ es la relación capital-trabajo, y la tasa de crecimiento exponencial n es la misma para la renta y la ocupación.

Solow muestra cómo este modelo permite asegurar tanto la convergencia entre la tasa natural y la tasa garantizada de crecimiento, a través de la flexibilidad de la relación capital-trabajo, como la convergencia entre

sistemas económicos a diversos niveles de desarrollo, como consecuencia del supuesto de productividad marginal decreciente de los dos factores de producción: capital y trabajo.

El modelo de Solow se enriquece con la introducción del progreso técnico exógeno, haciendo *A* función creciente del tiempo (en las ecuaciones 31 y 33); después, con la consideración de las inversiones en capital humano, que se traducen en un crecimiento cuantitativo del *input* de trabajo, y del progreso técnico endógeno. En todos estos casos, sigue siendo válida la tendencia del sistema económico hacia el equilibrio de pleno empleo: el crecimiento depende de los factores «del lado de la oferta», que determinan el aumento de los factores de producción capital y trabajo y el progreso técnico.

8
EL MITO DE LA MANO INVISIBLE: LOS NEOLIBERALISMOS

8.1. Los orígenes de la mano invisible

El mito de la mano invisible del mercado que, si se la deja en libertad de funcionar, lleva automáticamente al sistema económico a la posición óptima de equilibrio caracterizada por pleno empleo y por una distribución «justa» de la renta (a cada uno según su contribución a la renta nacional) se atribuye comúnmente a Adam Smith. Sin embargo, se trata de un error de historia del pensamiento económico. En efecto, Smith solo habla tres veces, en todas sus obras, de «mano invisible»: en un caso, se trata de una burla de la ignorancia popular, que atribuye a la mano de Júpiter los truenos y los rayos; en otro caso, se trata de una afirmación, típica de la Ilustración, sobre la posibilidad (no necesidad, téngase cuidado) de resultados positivos no deseados de las acciones humanas (los ricos, dedicados a consumos de lujo, generan empleo para miles de personas: un tema tradicional en la bibliografía del siglo XVIII); finalmente, el único caso en que la expresión se utiliza en la *Riqueza de las naciones* se refiere, con una pizca de nacionalismo, al caso del emprendedor que prefiere invertir en su patria antes que en el extranjero y, por tanto, es un caso en el que se viola la uniformidad de condiciones *(level playing field)* de un mercado competitivo.[1]

---

1 Smith (1795, p. 49), Smith (1759, pp. 248-249) y Smith (1776, p. 391). Sobre la «mano invisible» en Smith, cfr. Rothschild (1994) y Gilibert (1998).

El origen de la atribución de la tesis de la mano invisible del mercado a Smith se encuentra en un artículo de 1951, de un exponente de la Escuela de Chicago: George Stigler (1911-1991, premio Nobel en 1982). En realidad, Stigler lee a Smith con las gafas de su época y desde su específica posición teórica, la de la tradicional teoría marginalista del valor y de la distribución, para la que la tesis de la capacidad autorreguladora del libre mercado es un pilar fundamental.

Como hemos visto en el capítulo 2, según la teoría marginalista, el mecanismo de autorregulación viene constituido por la competencia, que lleva los precios al nivel en el que la demanda se iguala con la oferta; en particular, la flexibilidad del salario (la plena competencia en el mercado de trabajo) garantiza el pleno empleo. En cambio, para los economistas clásicos, la igualdad entre demanda y oferta no constituye una condición analítica para la determinación de los precios; además, en su teoría no se consideran «leyes generales de los rendimientos» que relacionen demanda y oferta con los precios con funciones continuas y estables, monótonamente decrecientes en el primer caso y crecientes en el segundo.

A decir verdad, los límites teóricos de la tesis sobre la capacidad de autorregulación del mercado son reconocidos también por los economistas más rigurosos de la tradición marginalista: el problema de las externalidades o la posibilidad de equilibrios múltiples y de inestabilidad del equilibrio son bien conocidos. Sin embargo, en el clima de la Guerra Fría, la mayoría de los economistas tiende a descuidar estos resultados analíticos, especialmente en la enseñanza y en el debate político, considerándolos «excepciones a la regla», para afirmar la superioridad absoluta de la economía libre de mercado. En particular, el problema de la estabilidad de los equilibrios de pleno empleo, que tanta atención recibe por parte de los teóricos del equilibrio económico general y por parte de los protagonistas del debate sobre la teoría del capital, se deja de lado, considerándolo, erróneamente, resuelto o irrelevante. Entre finales de los años cuarenta y comienzos de los años sesenta, en Estados Unidos, se llega al punto de considerar como peligrosos subversivos a los economistas de la síntesis neoclásica, sobre quienes se discute en el capítulo precedente, que sostienen la oportunidad, en determinadas condiciones, de una intervención pública anticíclica en la economía; detrás del debate teórico, está la firme convicción de que cualquier tipo de intervención en la economía y, por tanto, también las políticas

fiscales y monetarias activas constituye una cesión al socialismo personificado por la Unión Soviética.[2]

Sin embargo, hay que subrayar que existen diversas corrientes de neoliberalismo, y que no todas comparten una hostilidad tan clara hacia la intervención estatal en la economía. También por este motivo, la etiqueta genérica de «neoliberalismo» resulta de difícil aplicación. Algunos elementos fundamentales de analogía pueden ciertamente identificarse: en positivo, la adhesión a la tradicional teoría marginalista del valor y de la distribución o, por lo menos, a los resultados de dicha teoría, por lo que se refiere a la tendencia al pleno empleo garantizado por un mercado de trabajo competitivo; en negativo, la hostilidad a las teorías y a las políticas keynesianas. En las páginas que siguen, trataremos de ilustrar analogías, diferencias o interrelaciones entre las diversas corrientes de neoliberalismo activas en el debate económico (pero también filosófico, político y jurídico) reciente.[3]

Empezamos con la vertiente europea de lengua alemana. En el § 8.2, consideramos el ordoliberalismo, nacido en los años treinta, que tiene una fuerte influencia en la cultura alemana de la segunda posguerra y un papel significativo en la determinación de la política reciente de la Unión Europea; también en este caso, como veremos, subsisten importantes diferencias internas entre el ordoliberalismo originario, los teóricos de la econo-

---

2 Un ejemplo de esta bibliografía, bastante difundida en la época, es el opúsculo de la Veritas Foundation (1960), con siete reimpresiones por un total de 95 000 ejemplares en dos años. La Veritas, una de las muchas fundaciones que —como veremos mejor más adelante, en el § 8.8— sostienen y difunden la cultura económica conservadora, fue fundada por un grupo de estudiantes de Harvard para oponerse a la deriva keynesiana de su Departamento de Economía; el opúsculo identifica a Keynes con el socialismo de la Fabian Society (¡!) y atribuye a esta última la responsabilidad de la difusión del keynesianismo en América (¡!), atacando a sus exponentes de un modo acaso más bien grosero.

3 Como veremos, la misma hostilidad hacia el poder estatal adopta formas distintas en los ordoliberales y en neoliberales como Hayek y Mises o la Escuela de Chicago. Así, la tesis de Harvey, en su análisis crítico del ascenso del neoliberalismo (2005, p. 78) —«la idea gramsciana del Estado como unidad de la sociedad política y civil deja su lugar a la idea de la sociedad civil como centro de oposición, si no como alternativa, al Estado»—, vale para los neoliberales americanos y austriacos, pero no para los ordoliberales, que tenían en mente una sociedad educada en la responsabilidad personal y en el orden del mercado. De todos modos, existen importantes diferencias entre la tradición liberal clásica y la que es común a las diversas corrientes neoliberales.

mía social de mercado y la aplicación de estas ideas que el liderazgo político alemán trata, desde hace tiempo, de imponer dentro de la Unión Europea.

Después se examina, en el § 8.3, la nueva escuela austriaca, a menudo considerada —de un modo un tanto forzado— heterodoxa respecto a la teoría económica *mainstream.* Para ella, consideraremos la figura de uno de los padres fundadores, Ludwig von Mises (del otro padre fundador, Hayek, ya se ha hablado más arriba, en el capítulo 4) y los desarrollos sucesivos. De esta escuela subrayamos en particular, por un lado, las novedades conceptuales y, por otro lado, la adhesión —refractaria a todas las críticas— a la teoría del valor basada en el período medio de producción. En Inglaterra, una versión original de la teoría austriaca en su forma más abstracta la propone John Hicks (§ 8.4) aunque, en este caso, se abandona muy pronto.

De Europa pasamos a Estados Unidos, en particular a la Escuela de Chicago, que se desarrolla en los años cincuenta y sesenta y ejerce una notable influencia en las principales elecciones de política económica en los años setenta y ochenta. En algunos aspectos, de esta escuela ya nos hemos ocupado en los capítulos precedentes; aquí (§ 8.5) concentramos la atención en su mayor exponente, Milton Friedman, y en el monetarismo. Consideramos después la teoría de las expectativas racionales de Robert Lucas y otros (§ 8.6), que domina el debate en los años ochenta y noventa del siglo pasado, pero que ahora parece declinar.

La escuela de la elección pública *(public choice)* que, en diversos aspectos, recupera contribuciones de teóricos italianos del período de entreguerras, nacida en Inglaterra por obra de Black y en la George Mason University, en Virginia, por obra de Buchanan, se desarrolla gradualmente para convertirse muy pronto en una realidad importante y reconocida; como veremos en el § 8.7, los problemas que plantea —los procesos de selección de las autoridades políticas y las motivaciones que guían a los agentes del sector público—, aunque ya fueron objeto de atención en el pasado (por ejemplo, por parte de Condorcet y Tocqueville), en este caso se afrontan con los instrumentos tradicionales de la teoría económica.

Convendrá, después, recordar (en el § 8.8) también la Mont Pèlerin Society y, con carácter más general, la red de fundaciones y de centros de

investigación que, aun no proporcionando contribuciones en el plano teórico, tiene un papel central en la difusión de las tesis liberales y, en particular, del llamado *Washington consensus.*

Finalmente, en el § 8.9, consideraremos rápidamente algunos aspectos del debate reciente, que acompaña a la crisis financiera y económica mundial iniciada en 2007-2008. En esta ocasión, mientras que la teoría tradicional, con sus tesis sobre la tendencia automática de las economías de mercado hacia el equilibrio óptimo, queda en un segundo plano, vienen al primer plano algunos análisis de economía aplicada, aunque orientados por aquella teoría. Si la economía no tiene necesidad de verse sostenida por políticas expansivas, sino solo de buscar aquellas reformas que hagan más perfecto el funcionamiento del mercado (en particular, de hacer más competitivo el mercado de trabajo), entonces también en presencia de una crisis la elección debe ser aquella, opuesta a las tesis keynesianas, de mantener un sólido control del presupuesto público. De aquí las políticas llamadas de «austeridad expansiva»: un oxímoron basado en el análisis de las vicisitudes de algunos países menores, como Dinamarca, que pronto se vio contradicho por otros análisis, pero que fue defendido por el poder mediático de la red neoliberal.

Las diversas corrientes del neoliberalismo difieren entre ellas, como veremos, en aspectos importantes, tanto teóricos (la mayor o menor importancia asignada al análisis del equilibrio: es por este aspecto que la escuela austriaca ha sido a veces calificada de heterodoxa) como políticos, en particular por la clara oposición entre el constructivismo jurídico de los ordoliberales y la tesis austriaca de la emersión espontánea de las instituciones, pero también por aspectos como la valoración del papel de las grandes empresas y la política antitrust. Cada corriente, después, presenta una evolución a lo largo del tiempo; por ejemplo, por lo que se refiere a las políticas antitrust, es posible percibir un deslizamiento hacia posiciones más acomodaticias, sea —de modo explícito— en el tránsito generacional de la primera a la segunda Escuela de Chicago, de Simon a Friedman y Aaron Director, o sea —de modo implícito— en el tránsito de los fundadores a los epígonos del ordoliberalismo.

De todos modos, en todas sus versiones, el neoliberalismo considera como un hecho teóricamente consolidado la tendencia automática, en una economía de mercado competitivo, hacia un equilibrio óptimo de pleno

empleo. Por lo que se refiere al largo plazo, esta convicción es compartida por los economistas de la síntesis neoclásica, sobre quienes se discutió en el capítulo anterior, que, sin embargo, encuentran en la existencia de fricciones de diverso tipo la justificación para políticas keynesianas de control de la demanda a corto plazo. A estas políticas se oponen, en cambio, todas las corrientes del neoliberalismo aduciendo, de vez en cuando, tres órdenes de argumentos: la existencia de fuertes tendencias reequilibradoras también a corto plazo (en particular, con la teoría de las expectativas racionales) y, por tanto, el riesgo de que las políticas expansivas se limiten a generar presiones inflacionistas; la atribución a los responsables de la política económica y, en general, a los políticos o a los organismos del Estado, de las mismas motivaciones y de los mismos límites cognoscitivos que los agentes de la economía privada (en particular, con la escuela de la *public choice*); la hostilidad, motivada en el plano político, hacia cualquier crecimiento del papel del Estado en la economía, en cuanto que es peligroso para las libertades individuales (en particular, con la escuela austriaca). De aquí también una orientación antisindical y favorable a la reducción del poder contractual de los trabajadores; en los exponentes del neoliberalismo más implicados en el debate político sobre las formas de la democracia, tanto entre los ordoliberales cuanto entre los exponentes de las escuelas austriaca y de Chicago, esta posición corresponde no solo al deseo de eliminar un elemento de no competitividad del mercado de trabajo, sino también a una concepción elitista del Gobierno que, en algunos casos, impulsa a una actitud de aquiescencia, si no de benevolencia, hacia las peores formas de dictadura.

8.2. El ordoliberalismo: de Eucken y Röpke a Merkel

El ordoliberalismo nace en los años treinta del siglo xx con la llamada Escuela de Friburgo y retoma vigor después de la caída del nazismo y el final de la Segunda Guerra Mundial. Fundador y principal exponente de esta escuela es Walter Eucken (1891-1950), hijo de Rudolf, un conocido escritor y filósofo neokantiano, Premio Nobel de Literatura en 1908, y defensor de principios ético-sociales cristianos en oposición al nazismo. La revista *Ordo,* fundada por Eucken junto a su colega jurista Franz Böhm (1895-1977), nace en 1937 y, después del intervalo de la guerra, reanuda su publicación en 1948. «Ordo» es el ordenamiento legal, orientado a un

Estado liberal fuerte, que garantiza la propiedad privada y contempla la igualdad de los puntos de partida.

Eucken distingue el proceso económico de los intercambios y de la producción, por un lado y, por el otro lado, el orden económico de las instituciones jurídicas, políticas, culturales, que dirigen su funcionamiento. Respecto al modo tradicional de proceder de la investigación económica, pero con una cierta consonancia con la metodología weberiana y con la de la escuela histórica alemana,[4] la atención se concentra en el estudio de las instituciones, en particular las jurídicas, con el objetivo de identificar las más adecuadas al buen funcionamiento de una economía de mercado, que deben concurrir a la formación de una «constitución económica».[5]

Son las instituciones, convenientemente construidas, las que aseguran la competencia dentro del mercado. Aun antes de serlo por razones de eficiencia económica, la competencia es necesaria por un motivo político fundamental: asegurar que la propiedad privada, en la base de una economía de mercado, no lleve a la concentración del poder en las manos de unos pocos.[6] En efecto, la competencia perfecta es una utopía a la que hay que tender con la consciencia de que ella misma recrea continuamente las condiciones para su propia superación: junto a los esfuerzos para superar a los que compiten, a través de la reducción de los costes y la mejora cualitativa del producto, están aquellos que se dirigen a asegurar posiciones de

4 En algunos aspectos (la tesis de una reglamentación desde arriba de la vida económica, la hostilidad al individualismo anárquico o la atención por la cuestión social), también los denominados «socialistas de cátedra», reunidos en la Verein für Socialpolitik y activos en la segunda mitad del siglo XIX, constituyen un antecedente de los ordoliberales.

5 Según Foucault (2004, p. 92), «la Escuela de Friburgo no ha desarrollado simplemente una teoría económica, y ni siquiera una doctrina. En cambio, ha repensado enteramente la relación entre economía y política, y el entero arte de gobernar». En términos marxianos (*ib.,* p. 136), «para los ordoliberales, lo jurídico no pertenece al orden de la superestructura […]. Lo jurídico da forma a lo económico, lo cual, a su vez, no sería lo que es sin lo jurídico».

6 Con este propósito Eucken (1949) habla de la competencia como del «más maravilloso e ingenioso instrumento de cancelación del poder en la historia»; la «competencia completa» corresponde a la situación en la que ninguna empresa tiene el poder de imponer a otras empresas un determinado comportamiento (cfr. Ahlborn y Grave, 2006, p. 200).

fuerza en el mercado que, a través de diversas formas de rendimientos crecientes, tienden a autoalimentarse en el tiempo.[7]

Las políticas antimonopolísticas deben orientarse a romper los «monopolios evitables» en diversas empresas autónomas y a reglamentar los «monopolios inevitables» (esto es, los monopolios naturales); en este último caso, para hacer que la empresa monopolística se comporte «como si» se encontrase en condiciones de competencia (Eucken, 1949). Es necesario un Estado fuerte, tanto en cuanto fuente jurídica del «orden»; esto es, del sistema de reglas que preside el funcionamiento de un sistema social basado en la economía de mercado, como para asegurar adecuadas políticas antimonopolísticas ante empresas que pueden tener ellas mismas una fuerza política, más allá de la económica.

Junto a la propiedad privada y a las políticas antimonopolísticas, el Estado debe asegurar una moneda estable, coherencia y estabilidad en las directrices de política económica, libertad de contratos, pero reglamentada para evitar acuerdos colusorios y tener en cuenta las externalidades.

Eucken intenta así diseñar una concepción orgánica de la sociedad y de la economía, intermedia entre el centralismo y el individualismo, con una estructuración jurídica de cuerpos intermedios (como la organización federal que después se instituyó en Alemania con los Länder). De aquí la importancia del «orden», superpuesto a la sociedad y al mercado (con una concepción elitista-tecnocrática del Gobierno), que habría tenido que moderar los impulsos individuales dentro de una sociedad políticamente democrática y económicamente de mercado; el elemento liberal consiste, precisamente, en la reafirmación de la democracia política y del mercado contra la planificación centralizada. Se trata de una doctrina muy difundida todavía hoy, que subraya cómo el mercado es una creación de las leyes y de las costumbres, y no el simple fruto de las interrelaciones entre sujetos económicos en un régimen de total *laissez-faire*.

---

7 Una distinción análoga, pero en el contexto de un planteamiento clásico, es la que realiza Alberto Breglia (1900-1955) en el curso de lecciones de 1946-1947 publicado póstumamente al cuidado de Sylos Labini (Breglia, 1965, pp. 274-284). Breglia distingue entre beneficios fecundos (por reducción de los costes) y beneficios estériles (por aumento de los precios).

En este sentido, el constructivismo o positivismo jurídico de los ordoliberales se contrapone a la tradición iusnaturalista y a la idea kantiana de orden espontáneo, propuesta de nuevo por Hayek e ilustrada más arriba, en el § 4.5. La concepción ordoliberal implica un Estado fuerte, en condiciones de construir las instituciones del mercado competitivo y de defenderlas del siempre renaciente poder de los monopolios privados; las tesis neoliberales de Hayek y, sobre todo, de la Escuela de Chicago contemplan, en cambio, un Estado mínimo (anarcoliberalismo), aun a costa de renunciar a las políticas antimonopolísticas. Además, los ordoliberales (especialmente en los desarrollos posteriores al fin de la guerra) consideran que el Estado debe tener en cuenta la cuestión social, aunque con mecanismos distintos de los del *welfare state,* para asegurar el máximo consenso en torno a la economía de mercado. El *welfare state* se considera dañoso en cuanto que domestica a la población, reduciéndola a un rebaño más o menos bien alimentado, en completo menoscabo del principio activo de la responsabilidad individual. En cambio, se consideran aceptables medidas como la renta básica universal *(universal basic income),* que comparten también algunos neoliberales estadounidenses, la cual consiste en una imposición negativa para las rentas más bajas.[8]

El sistema institucional propuesto por Eucken debería apoyarse en una ideología abierta al mercado, a la propiedad privada y a la libre iniciativa empresarial, pero también a la justicia social, si bien en una acepción del término que tiene mayor afinidad con el pietismo religioso que con el socialismo. La intervención en apoyo de los pobres se considera necesaria para combatir al espectro de la miseria y, al propio tiempo, para asegurar una suficiente cohesión social, pero en un cuadro de diferencias sociales también

8 Los neoliberales como Hayek o Friedman aceptan también la dictadura como un mal necesario (como en el caso del Chile de Pinochet), con tal de evitar la expansión de la intervención pública en la economía que acompaña a las medidas de *welfare.* Puede recordarse, a propósito, la entrevista de Hayek al diario chileno *El Mercurio,* del 12 de enero de 1981 (citada en Brennetot, 2014, p. 24, n. 9): «Es posible que un dictador gobierne de modo liberal. Y también es posible que una democracia gobierne con una total falta de liberalismo. Personalmente prefiero un dictador liberal a un Gobierno democrático deficiente en el aspecto del liberalismo» (por «liberalismo» Hayek entiende claramente las libertades de acción en el plano económico, esto es, lo que aquí hemos denominado «liberalismo económico». El artículo de Brennetot contiene también informaciones sobre la distribución geográfica del neoliberalismo).

fuertes, basadas en principios de meritocracia. El concepto de justicia social de Eucken se acerca al de la tradición católica de la época, expresada por las encíclicas *Rerum novarum* del papa León XIII en 1891 y *Quadragesimo anno* del papa Pío XI en 1931 y no debe confundirse con el concepto de estado social *(welfare state)* ni en la versión bismarckiana de concesión desde arriba de un apoyo en las condiciones de vida de los menos acomodados por parte de un Gobierno aristocrático que trata de obtener el consenso popular ante la creciente fuerza de la burguesía ni en la versión laborista de realización concreta de la conquista del poder por parte de las clases trabajadoras.

Una posición semejante, pero no idéntica,[9] la desarrolla Wilhelm Röpke (1899-1966), uno de los pocos exponentes del ordoliberalismo que se exilió después del ascenso de Hitler al poder. Röpke está considerado entre los principales arquitectos de la «economía social de mercado» *(Soziale Marktwirtschaft);* en cuanto consejero del canciller Konrad Adenauer (1876-1967) y del ministro Ludwig Erhard (1897-1974), ejerce una notable influencia en la política económica alemana de la posguerra.[10] Junto a él es preciso recordar, por lo menos, a Alfred Müller-Armack (1901-1978), profesor en Colonia, estrecho colaborador de Erhard, entre los negociadores del Tratado de Roma.

Por lo que se refiere a los fundamentos institucionales, la economía social de mercado retoma las principales tesis del ordoliberalismo, pero

9 Ambas concepciones, aunque alineadas en la política alemana a partir de los años cincuenta, pueden considerarse distintas. Cfr. Blyth (2013, pp. 135 y ss.) y Tribe (1995, pp. 203 y ss.).

10 El 24 de junio de 1948, respaldado por un acuerdo del consejo económico que presidía, pero sin previa consulta al Gobierno militar de los aliados que presidía la vida política alemana, Erhard decreta la supresión del control de precios; el 18 de junio se había adoptado la reforma monetaria que preveía la creación del marco alemán. Ello determina un impulso no solo hacia el retorno a la economía de mercado, sino también hacia la reconstitución de un Estado alemán, con lo que se garantiza la discontinuidad respecto a la economía «de mando» del Estado nazi. En estos elementos se basa la interpretación de Foucault (2004, pp. 77 y ss. y 108 y ss.), según la cual la doctrina ordoliberal del Estado se guía, en la inmediata segunda posguerra (esto es, en la época de la ocupación de Alemania por parte de los aliados), por el objetivo de la reconstrucción del Estado alemán: una vez garantizada la libertad de mercado, se tendrá «un Estado bajo la vigilancia del mercado»: «Tendremos un mecanismo que fundamentará al Estado y que, controlándolo, dará a todos aquellos que tienen alguna razón para desconfiar la garantía que piden».

refuerza el elemento relativo a la «cuestión social» (aunque oponiéndose siempre a un *welfare state* ampliado hasta el punto de interferir en el funcionamiento del mercado). Röpke (1947) habla de «humanismo económico» y lo caracteriza como una tercera vía intermedia entre liberalismo y socialismo (de donde también la etiqueta de liberal-socialista que, sin embargo, debe considerarse como claramente distinta de la del socialismo liberal defendido por Carlo Rosselli, ([1930] 1945 y, en formas parcialmente distintas, por muchos otros). La presencia del Estado en la economía, en cualquier caso, debe ser limitada; la inflación, que constituye una grave amenaza para el orden social, depende de la oferta de dinero y de servicios públicos; también los saldos de la balanza de pagos tienen un origen monetario; los tipos de interés que, con el precio del capital, deben determinarse libremente por el mercado. A diferencia de la inmensa mayoría de los neoliberales, sin embargo, Röpke (1969, p. 213) considera que los tipos de cambio fijos son preferibles, porque favorecen la integración internacional.

La influencia de la Escuela de Friburgo y del humanismo social de Röpke confluyen en la corriente de la economía social de mercado, que pertenece más a la cultura política alemana de la reconstrucción desde la posguerra hasta hoy que al debate de teoría económica.[11] No está claro si la expresión «economía social de mercado» fue acuñada por Müller-Armack o por Ludwig Erhard;[12] lo cierto es que se debe a este último su consolidación en la vida política alemana. Ministro de Economía en los Gobiernos de Konrad Adenauer de 1949 a 1963, y después sucesor de Adenauer como canciller de 1963 a 1966, Erhard se identifica a menudo como el artífice del milagro económico alemán.

El ordoliberalismo de los orígenes, de orientación prevalentemente católica, constituye una tercera vía entre la economía planificada y el liberalismo individualista manchesteriano y, como tal, lo conciben sus exponentes. El punto de llegada político de esa tradición, sin embargo,

---

11 Esto también vale, en parte, para las primeras fases del ordoliberalismo: la reflexión analítica sobre la teoría del valor es completamente extraña a esta corriente de pensamiento, mientras que las críticas al keynesianismo consisten en una oposición a sus orientaciones de política económica, motivadas sobre la base de consideraciones políticas de orden general, más que de una valoración analítica crítica de las teorías keynesianas.

12 Cfr. Hagemann (2013, pp. 45-46).

está bastante más cerca del neoliberalismo austriaco y estadounidense. La versión contemporánea de la economía social de mercado, recogida en el artículo 3.3 del Tratado de la Unión Europea (TEU),[13] se caracteriza por una creciente fusión con las tesis del *Washington consensus* y, por tanto, con la progresiva reducción del espacio concedido al Estado social, a pesar de la fuerte tradición que tiene en la sociedad y en la cultura alemanas. El punto crucial en este aspecto es la plena adhesión a la teoría *mainstream,* basada en la confianza en la capacidad autorreguladora del mercado que la escuela del *Ordoliberalismus,* primero, y la escuela de la economía social de mercado, después, han compartido solo con cautela, aunque no oponiéndose formalmente. Debe señalarse también la pérdida de impulso propulsor de la originaria inspiración católica, gradualmente sustituida en las dos últimas décadas por un predominio de la inspiración protestante.

Así, ante la crisis del euro, la fusión entre las doctrinas del *Washington consensus* y la tradición alemana del ordoliberalismo y de la economía social de mercado, con el añadido de una persistente orientación neomercantilista, asumen una función de guía en la política económica europea.[14] Ello significa una elección de principio a favor de un sistema de reglas fijas y de políticas de austeridad, reduciendo el alcance de las políticas anticíclicas y generando tensiones insostenibles en el área del euro, moderadas solo en parte por el *quantitative easing* lanzado por el presidente del Banco Central Europeo (BCE), Mario Draghi. El descontento que deriva de la desocupación y de las crecientes desigualdades en la distribución de la renta favorecen el crecimiento de los movimientos populistas y nacionalistas en toda Europa.

No es este el lugar para entrar en el tema: bastará con una breve alusión. Después de la caída del Muro de Berlín (1989), un encuentro francoalemán entre Mitterrand y Kohl establece, de forma reservada pero ahora

---

13 «La Unión instaura un mercado interior. Promueve el desarrollo sostenible de Europa, basado en un crecimiento económico equilibrado y en la estabilidad de los precios, en una economía social de mercado fuertemente competitiva, que se mira por el pleno empleo y el progreso social, y en un adecuado nivel de tutela y de mejora de la calidad del ambiente. Promueve el desarrollo científico y tecnológico».

14 Sobre la influencia de una mezcla entre macroeconomía *mainstream* y ordoliberalismo entre los economistas alemanes de hoy, cfr. Grimm *et al.* (2018).

notoria, que la unificación alemana solo habría podido avanzar en el ámbito de una Unión Europea reforzada por la institución de una moneda común, que habría tenido que funcionar por un reforzamiento de la unión política. Esta última se ralentiza, si no se bloquea, por la ampliación de la Unión a los países de la Europa oriental, inevitable frente a los riesgos de inestabilidad que, de otro modo, se habrían producido en el área después de la disgregación de la Unión Soviética. Al mismo tiempo, la construcción del euro viene condicionada por la cultura económica conservadora, con el refuerzo de una estructura de reglas favorables a las políticas de austeridad, con la renuncia a los necesarios márgenes de flexibilidad en la gestión de las políticas económicas nacionales y con el debilitamiento de las obligaciones de simetría en la adopción de políticas dirigidas al ajuste de los desequilibrios, en particular por parte de los países —como Alemania— con activos en la balanza de pagos. De hecho, una parte de la clase política alemana parece apuntar a la fractura de la eurozona y a la creación de un área del euro fuerte y, por tanto, en la dirección de la constitución de un nuevo «gran Reich» en la Europa central, constituyendo así una traición a los compromisos asumidos en su día por Kohl y una amenaza al espíritu de pacificación europea que preside, después de la Segunda Guerra Mundial, el nacimiento de la Comunidad Económica Europea (CEE), primero, y de la Unión Europea, después.

8.3. De la «vieja» a la «nueva» escuela austriaca

Conviene, en este punto, dar un paso atrás. Como hemos visto en los capítulos precedentes, en las primeras décadas de la segunda posguerra, la economía política se ve dominada, al menos en Estados Unidos, por la reformulación de la teoría del equilibrio económico general basada en las utilidades esperadas, por la difusión de las técnicas de análisis marshallianas en la economía de la empresa y por la síntesis neoclásica en el campo de la macroeconomía. Más en sombra permanece la tradición de la escuela austriaca de Menger y Böhm-Bawerk, a pesar de la autoridad reconocida a Hayek, el máximo exponente de la tercera generación de esta escuela: primero en Inglaterra, en la London School of Economics, después en Estados Unidos, donde su *The Road to Serfdom* resulta un *bestseller*. Sin embargo, junto a Ludwig von Mises, otro representante de

la escuela austriaca, mayor que él (Hayek lo considera su maestro)[15] y, como él, trasladado a América, los dos economistas austriacos encuentran numerosos seguidores, atraídos bien por su estilo de investigación o bien por su intransigente liberalismo.

De Hayek ya hemos hablado. Dieciocho años mayor que él, Ludwig von Mises (1881-1973) estudia en Viena, donde sigue los seminarios de Böhm-Bawerk y es, de 1913 a 1934, *Privatdozent* («docente libre») en aquella universidad, mientras trabaja en la Cámara de Comercio y se convierte en el principal consultor económico del Gobierno. Hostil al nazismo, Mises emigra, primero, a Ginebra (1934-1940), para trasladarse después a París y enseguida a Nueva York. De carácter arrogante, poco inclinado a los compromisos, Mises es *visiting professor* en la New York University desde 1945 donde, después, mantiene un seminario semanal de teoría económica.[16] Junto a Hayek, se encuentra entre los tres miembros fundadores de la Mont Pèlerin Society.

Su obra principal, publicada en alemán en 1912 y traducida al inglés en 1934, es *Theory of Money and Credit.* Se trata de una contribución a la teoría monetaria dentro de la tradición austriaca originaria, que presta atención a la elaboración conceptual. En el caso del dinero, la contribución de Mises consiste en mostrar cómo se puede determinar la utilidad marginal del dinero, que requiere que se le atribuya un poder adquisitivo remontándose, en el tiempo, al momento de la transición de mercancía como medio de cambio y, por tanto, como dinero de una mercancía particular. Entre los otros elementos interesantes de la contribución de Mises, hay una crítica a la idea de una estabilización del «nivel de precios», una noción agregada de dudosa solidez, y a la tesis, relacionada con esta, de neutralidad del dinero que, en cambio, prevalece en la tradición neoclásica estadounidense y

15 Hayek ha escrito en muchas ocasiones páginas de caluroso aprecio por Mises (recogidas en Hayek, 1992, pp. 126-159).

16 La llegada de Mises a Estados Unidos, huyendo de la Francia ocupada por los nazis, precede a la de Hayek que, desde 1931, se había trasladado a Inglaterra y que se muda a Chicago en 1950. La condición laboral de Mises es precaria durante casi una década; después, a partir de 1949, el Volker Fund —el mismo que sostiene el nacimiento de la nueva Escuela de Chicago y de la Mont Pèlerin Society— financia sus seminarios semanales en la New York University hasta 1969. Para ulteriores informaciones biográficas, cfr. el afectuoso retrato de Schulak y Unterköfler (2011, pp. 115-119).

ha sido retomada por el monetarismo de Friedman y por la teoría de las expectativas racionales.

Su teoría del ciclo económico, elaborada en los años veinte, integra elementos macro y microeconómicos y puede considerarse la premisa inmediata de la teoría del ciclo de Hayek, sobre la que se discutió más arriba (§ 4.3).

Mises proporciona también una importante contribución crítica sobre la posibilidad de que funcione una economía planificada centralmente, que abre un vivo debate. La condena de la propiedad pública de los medios de producción y de la planificación económica[17] se acompaña de la defensa de la propiedad privada y de las libertades de acción individual; un *laissez faire* extremo que lleva a considerar con desconfianza también las políticas antimonopolísticas (que no se aplicarían ni siquiera contra los carteles y los acuerdos colusorios, por respeto a la libertad de acción de los emprendedores) y a sostener la posibilidad de confiar al mercado también tareas tradicionalmente desarrolladas por el Estado, con un individualismo anárquico.[18]

En los años posbélicos transcurridos en Estados Unidos, es Mises bastante más que Hayek quien forma un grupo de seguidores que constituyen el núcleo fundador de la nueva escuela austriaca. Lo afirma el propio Hayek (1994, p. 195): «Mises […] es el verdadero fundador de la es-

17 El ensayo con el que Mises abre el debate, originariamente publicado en alemán (Mises, 1920), está incluido, en traducción inglesa, en un volumen al cuidado de Hayek, publicado en 1935, que incluye también dos amplios escritos de Hayek (el ensayo introductorio y el conclusivo) y ensayos de N. G. Pierson y Georg Halm; el libro tiene amplia difusión, incluida una traducción al italiano. El conocido ensayo de Lange (1936-1937) que propone un mercado socialista es, en efecto, una respuesta a este volumen.

18 También un liberal como Henry Simons, exponente de la primera Escuela de Chicago, considera que tiene que distinguirse de Mises, indicándolo como «el más rígido viejo liberal o manchesteriano de su tiempo. Archienemigo del nazismo, del comunismo, del socialismo, del sindicalismo, del proteccionismo y de cualquier forma de intervención pública, es tal vez el peor enemigo de su propia causa libertaria» (cit. por Caldwell, 2011, p. 315 n.). Sobre la hostilidad de Mises a las políticas antimonopolísticas, cfr. Caldwell (2011, p. 319). La asunción de una dicotomía clara entre Estado y mercado, que está en la base de la argumentación, no deja espacio para el análisis de los méritos y deméritos de una sociedad mixta, con proporciones variables entre Estado y mercado, y se resuelve en una elección ideológica.

cuela americana de la economía austriaca». Añade una alusión a las diferencias existentes entre ellos: «Mises era un utilitarista racionalista y yo no». La especificación «escuela americana» es importante: mientras que muchos exponentes de la escuela austriaca emigran a Estados Unidos (gracias, entre otras cosas, al apoyo de Karl Pribram, 1859-1942, conocido historiador económico y del pensamiento económico, responsable de la elección de becarios de la Rockefeller Foundation), en Viena queda, como titular de la Cátedra de Economía, Hans Mayer (1879-1955), alumno de Wieser, confirmado en el papel después de terminar la guerra, a pesar de que se comprometió con el nazismo (entre otras cosas, en cuanto presidente de la sociedad austriaca de economistas, había decretado la expulsión de los socios hebreos). Mayer, aun proclamándose heredero de la tradición austriaca, hostiliza el regreso de los emigrados; su sucesor, Alexander Mahr (1896-1972), nombrado en 1950, se había quedado en Viena después del Anschluss, aunque había disfrutado con anterioridad de una beca Rockefeller.[19] El texto más importante de Mises para el renacimiento de la escuela austriaca en Estados Unidos es *Human Action* (1949), donde se retoman temas tratados en trabajos precedentes publicados solo en alemán. En dicha obra, Mises desarrolla la praxeología, o ciencia de la acción humana (mientras que la cataláctica es la ciencia de los fenómenos de mercado). En el plano metodológico, Mises considera que es posible una ciencia social basada en leyes universales y en el concepto de acción humana que, probablemente retomando a Robbins (1932), se vincula a la persecución de un objetivo alcanzable, dados los recursos disponibles, que conseguir de la manera más económica posible; el axioma de comportamiento racional permite considerar la economía como una ciencia deductiva, *a priori*. Sin embargo, el rechazo del formalismo matemático lleva a relegar a un segundo plano la discusión teórica sobre la teoría del valor (para la que, de todos modos, es clara la adhesión al planteamiento marginalista, en la formulación de Menger, con el supuesto explícito de la soberanía del consumidor).

Sin embargo, Mises parece considerar que las escalas de valores de los individuos no son estables en el tiempo, lo que diferencia su teoría de la de

19 Sobre estas vicisitudes cfr. la meticulosa reconstrucción de Schulak y Unterköfler (2011).

la preferencia revelada (Vaughn, 1994, pp. 72-73), pero, sobre todo, priva de cualquier utilidad a la teoría marginalista del valor, ligada al análisis de estática comparativa. Mises (y, tras él, prácticamente todos los neoaustriacos) subraya que la suya es una teoría de los procesos de mercado, no del equilibrio de mercado. Sin embargo, en ausencia de un anclaje a este último, es muy poco lo que se puede decir sobre los procesos de cambio; en particular, muchos análisis «austriacos», como las teorías del ciclo de Mises y de Hayek (o la de Schumpeter), presuponen el supuesto de plena utilización de los recursos productivos que, precisamente, deriva de la tradicional teoría del valor marginalista. Para Mises, en efecto, las crisis económicas pueden ser causadas solo por errores de las instituciones financieras o de las autoridades de política económica.

Siempre en la estela de Menger, hay que recordar la atención a los procesos de cambio y la interpretación del mercado como mecanismo de transmisión del conocimiento que, para los individuos, es siempre limitada; la desconfianza hacia la macroeconomía y las nociones agregadas (como la de índice general de precios); la atención por el ciclo económico que, como hemos visto en el caso de Hayek, constituye un reto decisivo para el enlace de los elementos macro y microeconómicos y para estudiar las interrelaciones entre fenómenos reales y monetarios; la importancia atribuida a los emprendedores (en este caso, probablemente también por la influencia de Schumpeter, aunque raramente reconocida de modo explícito); la importancia atribuida al elemento temporal y a los límites cognoscitivos.[20]

La nueva escuela austriaca es, hoy, una realidad viva, dotada de revistas propias (como la *Review of Austrian Economics*) y de centros de investigación propios (ahora en declive, hasta hace pocos años estaban activos varios cursos de enseñanza de teoría austriaca en universidades como la New York University y la George Mason University; un instituto con el nombre de Ludwig von Mises en la Auburn University organiza diversas

20 «Cualquier acción debe tener lugar en el *tiempo*» (O'Driscoll y Rizzo, 2015, p. 20); en este sentido, el tipo de interés se concibe como derivado del intercambio de bienes en el tiempo (*ib.,* p. 25). El conocimiento es «localizado» y «privado» (*ib.,* p. 25). Vaughn (1994, p. 134) define la teoría neoaustriaca como «la teoría económica del tiempo y de la ignorancia».

actividades y cuida un sitio en Internet con abundante material). La distancia del *mainstream* neoclásico es notable, y la subrayan continuamente sus exponentes, que recientemente han llegado en algunos casos a mostrar una preferencia por alianzas con otra corriente heterodoxa como la poskeynesiana, considerada afín por la atención que presta al tema de la incertidumbre, a pesar de la contraposición en el plano de la política económica,[21] o con los evolucionistas y los institucionalistas (de los que hablaremos más adelante, en el capítulo 13).

El momento fundacional de la nueva escuela austriaca puede identificarse en una conferencia pronunciada en 1974 en South Royalton (Vermont), financiada por el Institute for Humane Studies (entre las fundaciones que patrocinaron las investigaciones de sello austriaco, junto con la Rockefeller Foundation y otras varias).[22] En esta conferencia están presentes, entre otros, Israel Kirzner, Ludwig Lachmann y Murray Rothbard. En los años sucesivos, siguen otras conferencias y el movimiento toma cuerpo, enriqueciéndose también con vivos debates internos que implican a los mayores protagonistas.

En esta fase, la mayor influencia de Mises y de su individualismo radical puede explicar, con el compromiso de Hayek en la Mont Pèlerin Society, que, proponiéndose coordinar las diversas corrientes del neoliberalismo para aumentar la fuerza de impacto político y cultural, tiende a poner en un segundo plano los caracteres distintivos de cada corriente. Por otra parte, como sucede a menudo en los movimientos heterodoxos, el debate interno en la escuela neoaustriaca es bastante vivo y, en algunos casos, bastante duro. Ante este debate interno no es fácil definir de forma clara el paradigma neoaustriaco. Ciertamente, incluye individualismo metodológico, subjetivismo, importancia atribuida al tiempo (sea como cambio/evolución, sea como espacio para el aprendizaje), la tesis de que el mercado lleva a resultados no

---

21 Un puente entre las dos escuelas lo proporcionan los trabajos de George Shackle (1903-1992), alumno de Hayek en la London School of Economics pero que, después, se convirtió al keynesianismo, profesor en Leeds y después en Liverpool. Crítico del concepto atemporal de equilibrio, sus principales contribuciones están dedicadas al análisis del complejo papel de las expectativas en el proceso decisional. Cfr. Shackle (1955).

22 Vaughn (1994, pp. 104 y ss.).

directamente queridos por el agente pero, en cualquier caso, positivos;[23] en el plano de la política económica, el rechazo absoluto de cualquier elemento de planificación centralizada y de políticas de control de la demanda de sello keynesiano y la confianza total en los mecanismos equilibradores del mercado.[24] Resulta clara la inserción de la nueva escuela austriaca en la originaria corriente austriaca del marginalismo, con una decidida contraposición a los modelos de la macroeconomía *mainstream.*

La fuerte caracterización ideológica de la escuela austriaca implica que la confrontación interna entre los diversos exponentes concentre a menudo la atención en la fidelidad al paradigma. De conformidad con el rechazo de los modelos matemáticos, la confrontación se refiere principalmente a los fundamentos conceptuales. La fidelidad a la tradición austriaca implica, entre otras cosas, la acrítica aceptación de los resultados de la teoría marginalista del valor y de la distribución, especialmente por lo que se refiere a la capacidad equilibradora del mercado: resultados que, como ya hemos recordado muchas veces, han sido repetidamente criticados de modo destructivo.[25]

---

23 Esta tesis tiene una larga tradición, que se remonta a la Ilustración; en aquel caso, sin embargo, el resultado positivo se considera solo posible, no necesario (cfr. Roncaglia, 2001, pp. 95-98). La tesis de que el mercado competitivo garantiza resultados positivos es una consecuencia directa de la adopción de la tradicional teoría marginalista del valor y de la distribución (y, en realidad, no es ni siquiera válida para las versiones de dicha teoría que tengan en cuenta las externalidades en la producción y en el consumo, u otros fallos del mercado).

24 En una contribución de 1981 en honor de Mises (recordada por Schulak y Unterköfler, 2011, pp. 164-165), Machlup identifica las principales características de la escuela austriaca de Mises y seguidores en individualismo y subjetivismo metodológico, individualismo político, soberanía del consumidor y valoración subjetiva de los gustos y de las preferencias, marginalismo y coste de oportunidad (toda elección implica el sacrificio de cualquier posible alternativa).

25 Para una exposición gráfica de la teoría neoaustriaca del valor, de la distribución, de la renta, de la ocupación y del dinero, prevalentemente referida a los escritos de Hayek y Mises, pero también de Rothbard, cfr. Garrison (1978). Aun permitiendo que «existen buenas razones para considerar que los problemas creados por el *double swithching* [en realidad, *reswitching,* esto es, retorno de las técnicas: cfr., más adelante, § 12.6] se limitan al mismo paradigma de Cambridge (pero sin proporcionar ninguna justificación de esta tesis extravagante)»; Garrison (1978, p. 16) admite que «el modelo austriaco tendrá eventualmente que defenderse de las críticas de Cambridge». Desgraciadamente, «esta tarea no será afrontada aquí» —ni, al menos por cuanto me resulta, en otra parte—. Menos riguroso en el plano teórico, refiriéndose a las críticas de Sraffa a Hayek en 1932, ilustradas más arriba (§ 4.3), según las cuales la teoría de Hayek implica una multiplicidad de tipos de

Consideremos rápidamente las contribuciones de los principales exponentes de la escuela: Lachmann, Rothbard y Kirzner.[26]

Ludwig Lachmann (1906-1990), alemán, se licencia en Berlín, pero en 1933, con la llegada de Hitler al poder, se traslada a Inglaterra. Retomando las raíces de la tradición austriaca originaria, se mueve en la dirección de una teoría evolutiva y tiende a rechazar el concepto de equilibrio; así, representa la corriente más radical en el plano teórico (Lachmann, 1956 y 1986).

Murray Rothbard (1926-1995), americano, hijo de hebreos emigrados de Rusia y Polonia, es una personalidad controvertida, especialmente por sus relaciones con el negacionismo del Holocausto y sus posiciones contrarias a la entrada en guerra contra Alemania. Ultralibertario como Mises (ha sido, entre otras cosas, el otro vicepresidente del Mises Institute), pero también ultraconservador, ferozmente hostil al feminismo, como a cualquier forma de *welfare state* o de restricciones a las empresas incluso en función antimonopolística (por ejemplo, por lo que se refiere a los acuerdos colusorios que, según los ordoliberales, debieran estar prohibidos), proporciona indudables contribuciones al crecimiento de la nueva escuela austriaca, sea en el plano de la teoría (Rothbard, 1962), o sea con una amplia reconstrucción de la historia del pensamiento económico presmithiano y clásico (Rothbard, 1995).[27] Acaso el más próximo a la enseñanza ori-

---

interés de equilibrio, Lachmann (1956, p. 76) sostiene que el problema se resolvería por los mecanismos de mercado que, a largo plazo, llevan a la unicidad de tales tipos: que es, precisamente, la tesis que los debates sobre la teoría del capital llevan a negar, como el propio Hayek admite en su réplica a Sraffa (Hayek, 1932). O'Driscoll y Rizzo (2015, p. 203) llegan a sostener que, «si la teoría [austriaca del capital] se interpreta como teoría subjetivista, la crítica de Cambridge no da en el blanco», sin comprender que la crítica basada en el retorno de las técnicas no tiene nada que ver con la opinión subjetiva del agente económico: cualquiera que sea su interpretación del cambio tecnológico, el sistema económico no converge necesariamente hacia el equilibrio de pleno empleo como, en cambio, O'Driscoll y Rizzo continúan sosteniendo («Hasta que el producto final es escaso, no es posible que recursos versátiles estén permanentemente desocupados», *ib.,* p. 215; el supuesto de pleno empleo se utiliza también en la teoría del ciclo, a veces implícitamente como, por ejemplo, *ib.,* p. 219).

26 Sobre estos autores y, más en general, sobre la escuela austriaca en América, cfr. Vaughn (1994).

27 Siguiendo a Schumpeter, Rothbard redimensiona fuertemente las contribuciones de Smith, tanto en el plano teórico como en el del liberalismo; de esta manera, curiosamente sin nombrarlo nunca, se alinea contra la interpretación todavía dominante de Stigler (1951), que atribuye a Smith la tesis de la mano invisible del mercado.

ginaria de Mises, representa la corriente más radical en el plano del liberalismo político.

Israel Kirzner (estadounidense, n. 1930), alumno de Mises, desarrolla una teoría del emprendedor, que pone de relieve los problemas de la economía del conocimiento (Kirzner, 1973). Representa, dentro de la escuela austriaca, la corriente más moderada en el plano teórico, próxima a la tradición clásica, hostil a negar la importancia del concepto de equilibrio de mercado.

8.4. La teoría austriaca de Hicks

John Hicks es, sin duda, uno de los mayores protagonistas del debate económico del siglo xx. En los años cuarenta, es el economista más citado, superando incluso a Keynes.[28] Como en el caso de otros economistas, sus contribuciones más conocidas se remontan al período anterior a la Segunda Guerra Mundial, pero diversas contribuciones importantes pertenecen al período posterior y al mismo pertenece su influencia sobre el desarrollo de la reflexión económica. En conjunto, puede decirse que su proyecto cultural se parece al perseguido por Samuelson en la otra orilla del Atlántico: reunificar las principales corrientes de la tradición marginalista, la walrasiana del equilibrio económico general y la marshalliana, pero también, como ahora veremos, la austriaca; insertar en el cauce de la tradición marginalista las ideas nuevas de Keynes.

De Hicks ya hemos discutido, en el capítulo precedente, sobre la más conocida de sus contribuciones: el modelo IS-LL, que se propone integrar la teoría keynesiana con la tradición marginalista de análisis del equilibrio (Hicks, 1937). En ciertos aspectos análogo en la inspiración, en cuanto propone una integración entre la teoría marshalliana y la walrasiana del equilibrio económico general, es su trabajo más ambicioso, *Value and Capital* (1939): un texto que parte de la teoría de la elección del consumidor (retomando, simultáneamente, tanto a Marshall como a Pareto), para llegar hasta los problemas de la acumulación y de la teoría del ciclo, con un

28 Quandt (1976).

tratamiento sistemático y claro, que es comprensible también por el recurso a los diagramas, más que a las matemáticas (que, siguiendo el ejemplo de los *Principios* de Marshall, quedan relegadas a una serie de notas al final del texto), y que constituye un punto de referencia fundamental para generaciones de investigadores, ingleses y no solo ingleses (en Oxford, Hicks tiene también a muchos alumnos italianos).

Las matemáticas entran en el texto, junto con los diagramas, en el trabajo sobre *Capital and Time. A Neo-Austrian Theory,* de 1973. En él, Hicks se propone afrontar los problemas de la dinámica económica por medio del recurso a los instrumentos de la teoría del valor desarrollados por la escuela austriaca, en particular por Böhm-Bawerk, con su análisis del período medio de producción utilizado como medida de la intensidad capitalista de los procesos productivos en la determinación del tipo de beneficio. Aún más, Hicks sostiene la superioridad de ese planteamiento respecto a los que indica como modelos de Leontief-Sraffa y Von Neumann.

Así pues, de los teóricos austriacos, Hicks retoma la técnica de análisis basada en la reducción de los *inputs* del proceso productivo a una serie de cantidades de trabajo fechadas: si utilizo telares, lana y trabajo para producir vestuario, puedo sustituir telares y lana por las cantidades de trabajo y de medios de producción que han sido necesarias para producirlos y, de nuevo, sustituir estos medios de producción por el trabajo y los demás medios de producción utilizados, y así sucesivamente hacia atrás, hasta que el residuo de medios de producción resulte despreciable.

En manos de Hicks, esta técnica de análisis se desarrolla y utiliza en varias direcciones. Entre los desarrollos, el paso del esquema *flow-input, point-output* de la teoría austriaca (en el que un flujo de trabajo desemboca, en un momento dado del tiempo, en una cierta cantidad de producto) a un esquema más general *flow-input, flow-output,* en el que se admite que el flujo productivo, basado en la utilización de bienes de capital duraderos (como las máquinas), pueda continuar por un espacio de tiempo. La imposibilidad de excluir que las series de cantidades de trabajo fechadas tengan una longitud infinita se rodea con la técnica del «truncamiento», sugerida en algunos trabajos de aquellos años (Arrow y Levhari, 1969; Nuti, 1970; Bhaduri, 1970): la cola más antigua de la serie se elimina cuando el valor del residuo de los medios de producción deja de ser positivo o, en otros términos, cuando resulta máximo el valor actual descontado del pro-

ceso productivo.[29] Un «teorema fundamental» (Hicks, 1973, pp. 19-21) establece la existencia de una relación inversa entre tipo de interés y valor del capital del proceso residuo en cualquier momento del tiempo.

Entre las aplicaciones, junto a las tradicionales (análisis del equilibrio de pleno empleo y del sendero de crecimiento constante de pleno empleo), adquieren relieve los análisis no convencionales del *traverse,* la transición de un equilibrio al otro.

El propio Hicks se muestra consciente de algunos límites de su análisis: por ejemplo, en la demostración de su «teorema fundamental», excluye por supuesto la posibilidad del *capital reserve,* esto es, la posibilidad (ya subrayada por Wicksell, y cuya generalidad resulta de los debates sobre la teoría del capital de los años inmediatamente anteriores a la publicación del libro de Hicks) de que, al variar el tipo de interés, el valor de un conjunto de bienes de capital se mueva en la misma dirección, y no en dirección opuesta.[30]

Sin embargo, el principal límite del análisis de los flujos de cantidades de trabajo fechado viene constituido por el hecho de que no son más que otra manera de representar una tecnología, junto a lo acostumbrado (esquema instantáneo de producción), en el que cantidades dadas de trabajo y de medios de producción permiten obtener cantidades dadas de un producto (o, en el caso de producción conjunta, de varios productos), representable por un sistema de ecuaciones como el propuesto por Sraffa (1960) (cfr., más arriba, § 5.7 y apéndice).

El punto es delicado, y conviene detenerse un momento en él. Böhm-Bawerk, al desarrollar su teoría del valor, pretende mostrar cómo se puede tener en cuenta el factor tiempo que se descuida cuando, en la teoría del valor-trabajo, se obtiene el valor de una mercancía como simple suma de las cantidades de trabajo directa o indirectamente necesarias para su producción. En un sistema capitalista, en el que el servicio del factor productivo capital se remunera mediante un tipo de interés, el trabajo prestado en

---

29 El problema es que no se puede excluir que esto no pase nunca. Burmeister (1974, pp. 419-421) demuestra que, bajo condiciones plausibles (como la presencia de externalidades negativas), el «truncamiento» no es posible.

30 Sobre este punto, de nuevo, se detiene Burmeister (1974).

el pasado debe ponderarse en relación con el período de tiempo durante el cual ha permanecido inmovilizado; de aquí, justamente, la idea de identificar el capital con el período de tiempo de inmovilización del trabajo prestado: el denominado «período medio de producción». De todos modos debe subrayarse que, tanto en los economistas clásicos como en Böhm-Bawerk (y, en realidad, en todos los teóricos que participan en los debates sobre la teoría del valor-trabajo, de Ricardo y Marx a Jevons y Walras, y hasta nuestros días), el análisis no se ha guiado considerando la evolución de las técnicas en el tiempo real, sino basándose en la tecnología correspondiente a un momento dado en el tiempo, y esto vale también cuando la tecnología viene representada como flujos de trabajo prestados en el curso de una secuencia puramente ideal de intervalos de tiempo. Esto significa, como indica el propio Hicks, que la presentación vertical (flujos de cantidades de trabajo fechadas prestadas en el tiempo) y la presentación horizontal (matriz de los medios de producción y de trabajo necesarios en un momento dado del tiempo para la producción de las diversas mercancías) no se refieren a situaciones distintas, sino que son, simplemente, formas diversas de representación de una misma situación (de una misma tecnología productiva). La ventaja de una u otra forma de representación debe buscarse en la posibilidad de que cada una de ellas ofrece el desarrollo del análisis en esta o en aquella dirección, pero, obviamente, los resultados obtenidos con representaciones distintas no pueden ser contradictorios, en cuanto que se refieren a una misma situación básica.

Las ventajas de la presentación en términos de cantidades de trabajo fechadas adoptada por Hicks dependen, en realidad, de las hipótesis simplificadoras que las acompañan, que Hicks no pone suficientemente de relieve: por ejemplo, la exclusión de los fenómenos de retorno de las técnicas (que, como veremos en el § 12.6, en rigor solo pueden ser excluidos para un mundo con una sola mercancía) o el supuesto de que siempre sea posible, por medio del «truncamiento», limitar a un período de tiempo finito las series de cantidades de trabajo fechadas.

La representación instantánea es, pues, equivalente a la austriaca en el plano analítico, si no mejor, dado que las series de cantidades de trabajo fechadas resultan de una longitud infinita si, en el sistema económico, solo están presentes los que Sraffa denomina «bienes básicos», esto es, bienes directa o indirectamente utilizados en todo proceso productivo. La utilización

de una serie de trabajo fechado de longitud infinita equivale a suponer que, en el sistema, no existen bienes básicos, pero, en este caso, los problemas de teoría del valor desaparecen: ¡vale finalmente la vieja teoría del valor-trabajo! En todo caso, los resultados alcanzados con una técnica de representación del proceso productivo no pueden diferir de los obtenidos con una representación alternativa, a menos que la nueva representación no introduzca subrepticiamente vínculos tales que excluyan las complicaciones analíticas. En particular, Sraffa (1960) y el debate teórico subsiguiente muestran que, a causa de las complicaciones derivadas de la presencia del tipo de interés compuesto, el período medio de producción no puede constituir una medición válida de la cantidad de capital empleada en el proceso productivo, a los fines de determinación de la distribución de la renta, en cuanto que ello depende del tipo de interés; además, no es posible excluir los fenómenos de inversión del capital *(capital reversal)* y de retorno de las técnicas que, como veremos mejor en el § 12.6, implican que la relación entre tipo de interés e intensidad capitalista de los procesos productivos puede oponerse a la que es indispensable para la validez de la teoría tradicional, en particular para poder sostener la tendencia automática de una economía de mercado competitivo hacia el equilibrio de pleno empleo.

El amplio artículo-recensión de Burmeister (1974) pone inmediatamente de relieve varios límites del análisis de Hicks.[31] Por cuanto algunos epígonos de Hicks han intentado insistir, las demostraciones de inestabilidad a las que ya se ha llegado, tanto en los debates de teoría del capital como en los análisis del equilibrio económico general, muestran que el análisis del *traverse,* esto es, de la transición entre dos equilibrios, no puede recibir un tratamiento dotado de validez general.

---

31 Más allá de los problemas ya destacados, Burmeister se refiere a otro aspecto de fundamental importancia. Con las palabras de Donzelli (1988, p. 85, n.), «cuando se formule coherentemente (como […] en el volumen de Hicks […], la teoría "austriaca" se basa en una noción de proceso productivo que no prevé la intercambiabilidad de los bienes de capital producidos, sino solo la de los *inputs* originarios y de los bienes de consumo finales). Por tanto, si no se introducen hipótesis muy particulares (como la hicksiana de "perfil simple"), la teoría "austriaca" del capital no está en condiciones de dar cuenta —ni siquiera implícitamente— ni de las cantidades producidas e intercambiadas de bienes de capital ni de los precios a los que se realizan las correspondientes transacciones». Donzelli subraya que el propio Hayek no logra superar dicha dificultad «que, en efecto, es insuperable», aunque aparezca como decisiva para su teoría del ciclo.

8.5. Friedman y la Escuela de Chicago

Dentro de la tradición marginalista se abre, a partir de los años cincuenta, un vivo debate sobre la plausibilidad de las hipótesis necesarias para asegurar la eficacia de las políticas keynesianas para el control de la desocupación cíclica. Este debate, en esencia, se refiere a la mayor o menor confianza que se pone, por un lado, en la capacidad de los mecanismos de mercado de restablecer el equilibrio entre demanda y oferta de trabajo y, por otro lado, en la eficacia de las políticas monetarias y fiscales.

Entre quienes alimentan confianza en los mecanismos equilibradores del mercado y hostilidad hacia la intervención pública en la economía, tienen un particular relieve los exponentes de la Escuela de Chicago, comúnmente identificada con su principal exponente, Milton Friedman, de cuyos análisis se hablará más adelante.

En realidad, la Escuela de Chicago tiene una historia que ya es larga y puede contar con numerosos economistas de relieve, algunos de los cuales ya han sido recordados con anterioridad (George Stigler y Gary Becker en el capítulo 6), mientras que, en otros, nos detendremos en las próximas páginas (Robert Lucas) o en los próximos capítulos (Eugene Fama, en el § 11.4). Ya es convencional distinguir entre una «primera Escuela de Chicago», en los años treinta y cuarenta del siglo xx; una «segunda Escuela de Chicago», centrada en Friedman, y una tercera fase, con los desarrollos de Becker en el campo microeconómico y de Lucas en el campo macroeconómico.[32]

Para el nacimiento de la Universidad de Chicago, a comienzos del siglo xx, son vitales las financiaciones privadas, tanto que «a los críticos les gustaba llamarla Standard Oil University»;[33] en aquella época, sin embargo, junto a

32 A las contribuciones de Stigler y Becker a la microeconomía ya se ha aludido más arriba, en el § 6.5: ambos siguen un planteamiento marshalliano (en la versión de Viner) y ambos amplían el campo de aplicación de la teoría marginalista en las direcciones más diversas, con lo que ha sido llamado «imperialismo de la economía», considerándola como estructura teórica unificada para el análisis de todos los aspectos del comportamiento humano (bien entendido, suponiendo plena racionalidad). Sin embargo, observa Medema (2011, p. 161), «mientras que Stigler ponía la escasez en el centro de la teoría, para Becker "la base de la teoría económica es la elección"».

33 Peck (2011, p. xxix).

docentes más tradicionalistas y conservadores, pero con una altura cultural no muy notable, está presente también una fuerte corriente institucionalista (Thorstein Veblen y John Maurice Clark). Fundadores y protagonistas de la «primera Escuela de Chicago», son, en cualquier caso, considerados Jacob Viner, Frank Knight y Henry Simons, quienes colocan las bases de la consolidación científica de la universidad en una línea conservadora y liberal.[34]

Sobre el nacimiento y desarrollo de la «segunda Escuela de Chicago», una referencia importante es la reconstrucción coetánea de un grupo de historiadores del pensamiento (coordinados por Van Horn *et al.* 2011). La tesis central del libro (p. XIX) es que «los primeros exponentes de la escuela posbélica de Chicago no eran académicos abstractos, sino constructores de imperios que se habían labrado relaciones influyentes con organizaciones institucionales bien provistas de fondos, para obtener apoyo vital para la creación, desarrollo y propagación de sus ideas»; junto a ello, está el impulso «para construir una teoría económica dirigida a la política», en oposición a la de Harvard (y al MIT) keynesiana.[35]

---

34 La «vieja» Escuela de Chicago de Frank Knight, Henry Simons y Jacob Viner domina aquella universidad en el período anterior a la Segunda Guerra Mundial. También la vieja Chicago es liberal, pero en un sentido algo diferente: cfr. Tonveronachi (1990) y la bibliografía ya citada. En particular, Simons considera prioritaria una reforma en sentido liberal del orden institucional, que no era competitivo debido al poder de mercado de las grandes empresas y de los sindicatos: cfr. Tonveronachi (1982). Como veremos, en cambio, la «segunda Escuela de Chicago» se desliza gradualmente hacia posiciones favorables a la limitación de las intervenciones antimonopolísticas, sea ampliando la noción de competencia, sea por desconfianza en la capacidad de obrar racionalmente por parte del regulador, o sea por una cuestión de principio, la voluntad de garantizar la más amplia libertad de acción a los emprendedores. Sobre este deslizamiento, en particular por lo que se refiere al problema de las patentes, cfr. Van Horn y Klaes (2011) y Van Horn (2011).

35 La financiación externa es sustancial. Véase, por ejemplo, el cuadro de la obtenida no de toda la universidad, sino solo del Departamento de Economía, para 1956-1957, en Emmet (2011, p. 109). Dentro del volumen, véanse los ensayos de Nik-Khah para el papel de Stigler en el crecimiento de la Escuela de Chicago y para sus contribuciones, y de Medema sobre la Chicago Law School y sobre el análisis económico del derecho (a propósito del cual es necesario recordar, por lo menos, la contribución de Posner, 1973). Caldwell ilustra el complejo papel de Hayek en el renacimiento neoliberal de Chicago en la segunda posguerra: decisivo al inicio (en colaboración, sobre todo, con Simons, y aún más concentrado que Hayek sobre el objetivo), especialmente por lo que se refiere a la localización de fondos por medio del Volker Fund, relativamente más separado en la fase sucesiva (Hayek fue llamado a la Universidad de Chicago solo en 1950, cuatro años después de Friedman, y no encuentra sitio en el Departamento de Economía). Además, Caldwell critica en varios aspectos la interpretación propuesta por Van Horn y Mirowski (2009).

Otra oposición es la de la Cowles Foundation, que también se basaba inicialmente en Chicago, de orientación walrasiana (equilibrio económico general y fuerte matematización, con atención a las técnicas de la naciente econometría), mientras que, en la Universidad de Chicago, prevalece el planteamiento marshalliano. Se ha aludido más arriba (§ 6.4) al intento de la Cowles de desplazar a Samuelson a Chicago, para constituir un puente entre la Cowles y la universidad; un intento que fracasa porque Samuelson prefiere permanecer en el MIT, adonde se había trasladado poco antes, y que marca las vicisitudes sucesivas, incluso el desplazamiento de la Cowles a New Haven (Connecticut), en la Yale University.[36]

Milton Friedman (1912-2006, premio Nobel en 1976) es considerado el máximo exponente de la «segunda Escuela de Chicago». Ya hemos señalado más arriba, en el § 6.2, su contribución al debate sobre la significación que hay que atribuir a la teoría de las utilidades esperadas. Aquí, antes de ilustrar sintéticamente sus contribuciones a la macroeconomía, convendrá considerar su posición metodológica.

Antes de ser el teórico del monetarismo, Friedman trabaja en los campos de la economía aplicada (renta y gastos de consumo, en el National Bureau of Economic Research de Washington) y de las técnicas de análisis estadísticas y econométricas. De aquí probablemente viene la orientación a establecer un fuerte nexo entre teoría abstracta y realidad empírica. Sin embargo, a diferencia de la tradición positivista que mira a la verificación de los supuestos de partida sobre los que se basa el razonamiento teórico, Friedman (1953) insiste en la correspondencia entre los hechos y las previsiones a las que conduce la teoría: debe verse favorablemente una teoría sencilla que, sobre la base de pocos supuestos, aunque sean claramente irrealistas, tenga un fuerte éxito previsivo.[37]

---

36 Entre la Cowles Foundation y la Universidad de Chicago, existe una verdadera y propia rivalidad por ver cuál acapara el mayor número de premios Nobel yendo, al menos por el momento, en cabeza la Cowles; entre sus asociados han ganado el Nobel Tjialling Koopmans, Kenneth Arrow, Gérard Debreu, James Tobin, Franco Modigliani, Herbert Simon, Joseph Stiglitz, Lawrence Klein, Trygve Haavelmo, Leonid Hurwicz y Harry Markowitz.

37 «Una hipótesis es importante si "explica" mucho con poco, esto es, si abstrae los elementos cruciales comunes de la masa de circunstancias complejas y de detalle que envuelven los fenómenos que hay que explicar y si genera predicciones válidas únicamente sobre la

Friedman parece anticiparse a Popper (1969) en sostener que lo que cuenta no son las confirmaciones sino las refutaciones: después de haber recordado que «el único test relevante de la validez de una hipótesis es la comparación de sus predicciones con la experiencia», afirma que «la evidencia de los hechos no puede nunca "demostrar" una hipótesis; solo puede fracasar en demostrar su falsedad» (Friedman, 1953, pp. 8-9).[38]

En el análisis de Friedman, algunas cuestiones importantes quedan en sombra. Ante todo, no está claro que baste una previsión equivocada para obligar al abandono de una teoría, como sucede con el método de las conjeturas y refutaciones de Popper, o si deben verificarse otras condiciones, como una serie sistemática de previsiones equivocadas o la disponibilidad de una teoría distinta que ofrezca mejores resultados.[39]

---

base de tales elementos. Para ser importante, por lo tanto, una hipótesis debe ser falsada como descripción en sus supuestos» (Friedman, 1953, p. 14). En el mismo trabajo, Friedman propone como ejemplo la hipótesis de maximización de los beneficios por parte de las empresas sosteniendo que, aunque las empresas se comportasen de manera diferente, la competencia haría sobrevivir solo a las que adopten el comportamiento racional (maximizador): una tesis retomada repetidamente, que alude al evolucionismo presente en la vieja Chicago, pero de modo aproximado, sin especificar los mecanismos que debieran llevar a este resultado, lejos de ser descontado. La tesis es recogida, entre otros, por Alchian (1950) y criticada, entre otros, por Penrose (1952). Sobre el problema del paso de las vagas metáforas evolucionistas a teorías bien estructuradas cfr., más adelante, §§ 13.5 y 13.6.

38 Samuelson (1963, pp. 232-233), aun compartiendo el planteamiento antiteleológico de Friedman y el rechazo a la investigación de las últimas causas, sugiere —irónicamente y con gran cautela— que «los de Chicago usan la metodología para rechazar cualquier objeción a sus afirmaciones», después de haber sintetizado como sigue lo que llama la «F-Twist» (la «pirueta de Friedman»): «Una teoría se convalida si (algunas de) sus consecuencias son empíricamente válidas, con un grado aceptable de aproximación; el irrealismo (empírico) de la propia teoría, o de sus supuestos, es del todo irrelevante para su validez y utilidad». Y Samuelson concluye (p. 236): «Si el modelo abstracto contiene falsedades empíricas, debemos abandonar el modelo, no pasar por alto su inadecuación», palabras que recuerdan las de Sraffa (1930a, p. 101): si una teoría «no puede interpretarse de un modo que le dé una coherencia lógica interna y, al mismo tiempo, ponerla de acuerdo con los hechos que se propone explicar […], mi opinión es que debe descartarse».

39 Esta última tesis es sostenida explícitamente por Machlup (1978) y a ella parece aludir Friedman (1953, pp. 30-31), en respuesta a las «perennes críticas de irrealismo formuladas por la teoría económica ortodoxa»: «Críticas de este tipo están ampliamente fuera de lugar, a menos que no se brinde ulterior evidencia del hecho de que una hipótesis distinta en un aspecto u otro de la teoría criticada genera mejores predicciones para un espectro más amplio de fenómenos». Se trata de una tesis con implicaciones fuertemente conservadoras: una teoría nueva o no ortodoxa difícilmente puede presentar des-

En segundo lugar, la tesis de que los supuestos de una teoría pueden ser —más aún, son necesariamente— irrealistas es ambigua. Se trata de una tesis obvia, si se entiende que los supuestos deben ser necesariamente abstractos, en el sentido de prescindir de la miríada de detalles de los que es rica la realidad empírica; de una tesis absurda, si se trata de excluir por supuesto cualquier elemento esencial de la realidad que impediría alcanzar los resultados analíticos deseados: como en el caso de las teorías que suponen un mundo con un solo bien, o un solo agente representativo, para obtener resultados fundamentales, como la existencia de una relación inversa entre salario real y ocupación, que no valen en un mundo con más bienes.[40]

Por lo que se refiere a los temas macroeconómicos, las primeras contribuciones importantes, sobre la teoría del dinero y la teoría del consumo, se publicaron en la segunda mitad de los años cincuenta (Friedman, 1956b y 1957). En el segundo de estos trabajos, Friedman critica la función de consumo keynesiana, según la cual el consumo depende principalmente de la renta corriente sosteniendo, en cambio, la importancia de la «renta permanente» (renta esperada a largo plazo). Siempre en oposición a la teoría

---

de el principio una serie de resultados empíricos amplia como la de la teoría ortodoxa, como muestra el caso de la teoría copernicana respecto a la ptolemaica (Kuhn, 1962, p. 92), especialmente si —como sucede en el caso de la comparación entre teorías económicas ortodoxas y heterodoxas— la fuerza política movilizable en apoyo de la primera es utilizada, incluso brutalmente, para privar de todo espacio de desarrollo a la segunda. Así, todavía hoy, las teorías *mainstream* dominan a pesar de que hayan fracasado repetida y clamorosamente en interpretar las fragilidades dinámicas de los sistemas económicos y, no por último, en prever la crisis financiera de 2007-2008 (Lucas, 2003, afirma que las crisis son simplemente imposibles, en el sentido de que la desocupación es siempre voluntaria), mientras que se deja muy poco espacio a las teorías de Minsky, ilustradas más arriba, en el § 11.6.

Entre los errores de previsión más clamorosos, podemos recordar también la previsión de Friedman (*Newsweek,* 4 de marzo de 1974, en plena crisis del petróleo), basada en el supuesto de un mercado petrolífero fundamentalmente competitivo: «Aunque se redujera a cero su producción, los países de la OPEC no podrían mantener a largo plazo el precio mundial del crudo a 10 dólares el barril. Y, mucho antes de llegar a ese punto, su cartel se fragmentaría». Sobre el papel de las grandes compañías petrolíferas en mantener los precios muy por encima del nivel competitivo, cfr., más adelante, § 9.8.

40 Blaug (1980, p. 103, n.) recuerda al respecto la famosa historieta del economista en una isla desierta, ante una caja de alimentos en latas y a los vanos intentos de sus compañeros de desventura, un físico y un químico, de abrirla: «Yo sé cómo hacer. ¡Supongamos que tenemos un abrelatas!».

keynesiana, que privilegia las políticas fiscales y monetarias discrecionales (y, dentro de ellas, las políticas fiscales respecto a las monetarias) para regular la marcha de la economía, Friedman desarrolla después una serie de contribuciones en las décadas siguientes.

En el trabajo de 1956 que, junto a un amplio ensayo introductorio suyo, contiene escritos de otros autores, Friedman realiza dos operaciones: redefine la demanda de dinero (respecto a la vieja teoría cuantitativa, que la vinculaba directamente con la renta, como demanda de dinero para transacciones), considerándola como elección de cartera entre varias actividades (dinero, obligaciones, acciones, capital fijo y capital humano); intenta llegar a una función estable de la demanda de dinero, relacionándola con los rendimientos de varios tipos de actividad y con la renta. De esta manera, Friedman intenta esterilizar la inestabilidad de la demanda especulativa de dinero que, en cambio, es dominante para Keynes.

En la voluminosa *Monetary History of the United States, 1867-1960* (1963), escrita con Anna Schwartz (y seguida por otro volumen en colaboración, sobre los mismos temas, 1982), se profundiza, en el plano concreto, en varios aspectos de este planteamiento. Los datos recogidos en el volumen muestran que las fluctuaciones de la tasa de crecimiento del *stock* de dinero tienden a preceder a las fases del ciclo económico. De este modo, el volumen proporciona contribuciones importantes, aunque controvertidas, sobre cuestiones de historia económica, como la interpretación de la Gran Crisis, atribuida esencialmente a errores en la dirección de la política monetaria (contraponiéndose así a la interpretación keynesiana de Galbraith, 1955).[41] En una nueva colección de ensayos (Friedman, 1969), se desarrolla ulteriormente el planteamiento profundizando, entre otras cosas, en los problemas relacionados con la oferta de dinero y con los efectos de las políticas monetarias.

---

41 Friedman subraya la caída que se produjo en la oferta de dinero; sin embargo, como pone de relieve Kaldor (1982, p. 75), mientras que M_0, que corresponde a una definición restringida de base monetaria y es la variable controlada por las autoridades monetarias, permanece sustancialmente estable, la que cae es M_2, que incluye los depósitos bancarios y se ve, por tanto, fuertemente influida por la marcha de la renta monetaria. Por tanto, destaca Kaldor, Friedman ha invertido simplemente el nexo de causa y efecto: no es la caída de la oferta de dinero la que determina la Gran Crisis sino, al contrario, es la crisis la que provoca la contracción de la oferta de dinero.

Los resultados alcanzados en estos trabajos hallan sistematización en un modelo básico, expuesto en Friedman (1974). En este modelo, el nivel de precios se determina endógenamente, mientras que producción, ocupación y renta de equilibrio corresponden al nivel de pleno empleo y plena utilización de los recursos productivos y, por tanto, dependen de la tecnología y de los recursos disponibles, esto es, de los factores «del lado de la oferta», contraponiéndose así al planteamiento keynesiano que atribuye importancia a la demanda efectiva. Dada la tecnología y dado el montante de los recursos disponibles, el nivel de precios depende de la oferta de dinero, controlada por las autoridades monetarias; de este modo, Friedman vuelve a proponer, en forma más sofisticada, la tesis central de la vieja teoría cuantitativa del dinero.

Según Friedman y los monetaristas, el modelo de 1974 difiere del que está implícito en la teoría keynesiana solo por el supuesto keynesiano de precios determinados exógenamente; esta interpretación de Keynes (sustancialmente análoga a la adoptada en la síntesis neoclásica) implica, sin embargo, un notable forzamiento del pensamiento del economista inglés. El intento de reducir el contraste de fondo entre teoría keynesiana y monetarismo a diferencias en los supuestos consiste en contraponer la hipótesis keynesiana de relativa estabilidad de la relación entre consumo y renta a la hipótesis monetarista de relativa estabilidad de la velocidad de circulación del dinero; sigue un debate empírico sin efectos sobre las posiciones teóricas enfrentadas.[42]

También el supuesto de dinero exógeno parece común a Friedman y al Keynes de la *Teoría general*. Sin embargo, en este último, no se trata de un supuesto necesario para la validez de su construcción teórica, sino solo de una simplificación expositiva que permite concentrar la atención en el concepto de liquidez al que se ha aludido más arriba (§ 3.7) y en el concepto de demanda efectiva con su papel en la determinación de la renta y de la ocupación.[43] Viceversa, para la teoría cuantitativa del dinero, el supuesto de dinero

---

42 Para una amplia reseña de dicho debate, cfr. Laidler (1985; nueva edición, 1997).

43 De hecho, si seguimos a Keynes en distinguir entre los conceptos de dinero como instrumento para las transacciones y de liquidez como instrumento de flexibilidad en presencia de incertidumbre, el supuesto de dinero exógeno (por ejemplo, cuando el dinero se identifica con el circulante de curso legal) puede coexistir con la endogeneidad de la liquidez disponible en la economía.

exógeno es esencial, de aquí la importancia decisiva de la crítica —de Kaldor y otros— a este supuesto: cuando en la definición de dinero se incluyen no solo el circulante de curso legal sino también los depósitos bancarios, el nexo de causa y efecto entre dinero y precios puede invertirse, con la oferta de dinero que varía al modificarse los precios.[44]

De la tradición monetarista, representada, entre otros, por Simons en la de Chicago de antes de la guerra, Friedman (1960) retoma también la tesis según la cual las autoridades monetarias deben adoptar una regla de tasa de crecimiento estable de la oferta de dinero, encaminada a estabilizar la economía en un sendero de crecimiento regular. Estas tesis fueron recogidas y desarrolladas por muchos otros economistas de todo el mundo, entre los cuales, en Estados Unidos, Karl Brunner y Alan Meltzer.

Entre los desarrollos de las tesis monetaristas, es importante su ampliación al nivel internacional, por obra, en particular, de Harry Johnson (1972): si las autoridades monetarias evitan esterilizar los efectos de los saldos de la balanza comercial sobre la oferta interior de dinero, el intercambio comercial entre los diversos países tiende automáticamente al equilibrio; en un sistema de tipos de cambio perfectamente flexibles (y en ausencia de intervenciones de las autoridades monetarias), el saldo total de la balanza de pagos (incluidos los movimientos de capital) tiende automáticamente a cero. La completa libertad de movimientos internacionales de capital es un corolario de este planteamiento.

Como hemos visto, Friedman sostiene que las vicisitudes monetarias, en particular la oferta de dinero determinada por las autoridades monetarias, pueden influir en la renta y en la ocupación solo a corto plazo; en el equilibrio a largo plazo, que corresponde a la plena utilización de los recursos disponibles, las variaciones de la oferta de dinero influyen solo en el nivel general de precios. En otros términos, la curva de Phillips resulta inclinada negativamente solo a corto plazo, pero es vertical a largo plazo.[45]

---

44 Cfr. Kaldor (1982); Kaldor ha repetido esa y otras críticas al monetarismo en varios escritos; para una reseña, cfr. Desai (1989).

45 Cfr. Friedman (1968) y Phelps (1967). Tanto Phelps (que precede a Friedman en esta vía) como Friedman, en su artículo de 1968, explican la presencia de un *trade-off* a corto plazo por los errores en las expectativas que llevan a confundir la marcha de los salarios monetarios con la marcha de los reales, por lo que, mientras persiste el error

Ello puede suceder en correspondencia con una tasa de paro positiva, aunque sea de equilibrio: la denominada «tasa natural de paro», que depende de los obstáculos siempre presentes en la realidad al perfecto funcionamiento del mercado de trabajo (fricciones en la movilidad territorial y ocupacional de los trabajadores, falta de correspondencia entre cualificaciones disponibles y cualificaciones demandadas y así sucesivamente).

Además, Friedman condena las intervenciones de política monetaria y fiscal dirigidas a estabilizar la demanda global y, por tanto, la renta y la ocupación, que constituyen el caballo de batalla de los economistas de la síntesis neoclásica: no solo porque la eficacia de estas intervenciones se limita al corto plazo, sino también porque los mismos efectos a corto plazo son inciertos y pueden incluso resultar negativos. En efecto, recuerda Friedman, las intervenciones de política económica están sujetas a tres tipos de retardos y de incertidumbres: las relativas a la valoración de la situación en la que intervenir; las relativas al paso de dicha valoración a la elección de la intervención y a su actuación; finalmente, las relativas a los efectos propios de la intervención. A causa de estos múltiples retardos e incertidumbres es posible, por ejemplo, que las intervenciones lleguen a ejercer los efectos previstos en una situación distinta de la que había suscitado su adopción, incluso en una situación en la que serían necesarias intervenciones de signo opuesto. Las intervenciones de política económica pueden, pues, tener un efecto desestabilizador; esto es, ampliar, más que reducir, las fluctuaciones de la renta.

Estas críticas, que pueden valer en comparación con la síntesis neoclásica —respecto a la cual, como se ha visto, la estructura teórica resulta esencialmente análoga—, no tienen ninguna validez en comparación con la tesis central de Keynes, quien se refiere a la posibilidad (más aún, verosimilitud) de situaciones de desocupación persistente, que los mecanismos automáticos de reequilibrio del mercado no logran superar. Dicha tesis, confirmada también por los debates de teoría del capital, como tam-

---

—por tanto, no más del corto plazo—, el sistema económico puede colocarse fuera de las posiciones de equilibrio a largo plazo. Como veremos más adelante, una vez planteado el problema de este modo, será fácil, para los defensores de la teoría de las expectativas racionales, mostrar que, en ausencia de tales errores, la curva de Phillips se hace vertical también a corto plazo.

bién por los desarrollos de la teoría del equilibrio económico general,[46] implica la necesidad de políticas sistemáticas de apoyo a la demanda efectiva, consistentes también en la creación de un adecuado ordenamiento institucional internacional, que deben ir mucho más allá de las políticas monetarias y fiscales de estabilización a corto plazo sostenidas por la síntesis neoclásica.

Hacia finales de los años sesenta, las presiones inflacionistas generadas antes de la guerra de Vietnam, después por la creciente combatividad sindical y finalmente por las crisis del petróleo de 1973 y 1979, llevan primeramente a una fuerte inestabilidad de las relaciones entre inflación y tasa de paro (esto es, de la curva de Phillips); después, a una situación en la que inflación y paro crecen simultáneamente. En esta situación, Friedman lanza una campaña de sensibilización política a las tesis neoliberales, apoyada por muchos y que tiene una fuerte resonancia (favorecida también por la concesión del premio Nobel en 1976), tanto en la prensa, con una serie de editoriales publicados en Newsweek a partir de 1966, como con frecuentes entrevistas en la radio y en la televisión, incluida una serie transmitida también por la BBC en los años ochenta, *Free to Choose*. Bastante más que sus contribuciones teóricas, estas actividades contribuyen a reorientar el clima cultural hacia el abandono de las políticas «keynesianas» (en realidad, ligadas a la síntesis neoclásica de los economistas del MIT) y en la dirección de las tesis neoliberales.

8.6. Expectativas racionales y economía de la oferta

Una tesis todavía más extrema que la de Friedman es defendida por los teóricos de las expectativas racionales, entre los cuales recordamos al estadounidense Robert Lucas (n. 1937, premio Nobel en 1995). En un artículo de 1972, Lucas alinea la hipótesis de mercados continuamente en equilibrio con la de expectativas racionales, originariamente formulada por Muth (1961).

---

46 Como se ha visto y se verá más veces en el curso de nuestra exposición: cfr., por ejemplo, los §§ 6.3, 6.4 y 12.6. Cfr., en particular, Hahn (1965) para la demostración de la no unicidad del equilibrio walrasiano en presencia de dinero y finanzas.

Según esta hipótesis, «las expectativas […] son esencialmente iguales a las previsiones derivadas de la adecuada teoría económica»;[47] corresponde, por lo tanto, al supuesto de plena racionalidad del agente económico, que no se limita a inducir del pasado lo que sucederá en el futuro (siguiendo las expectativas estáticas, que prevén un futuro igual al pasado, o las expectativas extrapoladoras, que prevén para el futuro la continuación de las tendencias manifestadas en el pasado), sino que se tiene en cuenta todo lo que sabemos sobre la economía, incluidas las explicaciones teóricas del funcionamiento de los mercados; de aquí el apelativo de «expectativas racionales».

En consecuencia, sostiene Lucas, los sujetos económicos aprenden a tener en cuenta la intervención pública en la economía, descontando anticipadamente los efectos que la teoría económica nos permite identificar. Así, por ejemplo, un gasto público con déficit, esto es, no financiado con un aumento simultáneo de los impuestos, decidido para estimular la demanda global, se compensa con una reducción del consumo privado, decidida para reservar el ahorro con que pagar los impuestos que, antes o después, deberán introducirse para hacer frente a la carga de la deuda pública con la que financiar el gasto público. Análogamente, recuerdan Kydland y Prescott (1977), los responsables de las elecciones de política económica deben tener en cuenta las reacciones de los agentes económicos a sus decisiones.

En la misma dirección va el artículo de Barro (1974), que ya se ha señalado más arriba (§ 7.2), donde se propone el denominado «teorema ricardiano de la equivalencia de la deuda». La tesis principal de Barro (en el artículo, considera también algunos aspectos particulares, como el riesgo que va unido a las posibles insolvencias soberanas y a los servicios de liquidez ofrecidos por los títulos públicos) es que la deuda pública mantenida por el sector privado no puede constituir riqueza neta para este último, en cuanto que, frente al flujo de cédulas y reembolsos de los títulos de la deuda pública, es preciso tener en cuenta el correspondiente flujo de imposición fiscal.

---

47 Muth (1961, p. 194). Sobre las expectativas racionales, cfr. la antología al cuidado de Visco (1985) y su amplia introducción.

La aplicación de la hipótesis de expectativas racionales al modelo de equilibrio macroeconómico común, como se ha señalado más arriba, al monetarismo de Friedman y a la síntesis neoclásica lleva a concluir que la curva de Phillips resulta vertical también a corto plazo: las intervenciones de política monetaria y fiscal expansivas solo pueden producir aumentos de la tasa de inflación, no de la renta y de la ocupación. Pueden tener eficacia, pero temporal, sobre las variables reales solo políticas por sorpresa, no previstas por los agentes económicos.

Sin embargo, según la crítica de Kydland y Prescott (1977), políticas discrecionales de este tipo dan lugar a incoherencia temporal, cuando las autoridades de la política económica encuentran conveniente abandonar sus compromisos ante un cambio de la situación. Ello genera inestabilidad en el sistema económico e incertidumbre en los agentes; en consecuencia, las reglas fijas de *policy* resultan preferibles respecto a las políticas discrecionales. Esta crítica se añade a la de Friedman, a la que se ha aludido más arriba, sobre los retardos en la decisión, realización y concreción de las elecciones de política económica, que pueden llevar a resultados de signo opuesto a los que serían los más oportunos en la nueva situación, y a la crítica de Lucas (1976), a la que nos referiremos más adelante (§ 9.5), sobre la imposibilidad de definir la maniobra de política económica por medio de la utilización —todavía habitual— de modelos macroeconómicos caracterizados por el supuesto de parámetros que se mantienen invariables frente a las intervenciones de política económica.

El único tipo de política económica admitida por los teóricos de las expectativas racionales es el que se dirige a reducir las fricciones en el funcionamiento del mercado: las denominadas políticas de oferta; consistentes, por ejemplo, en facilitar la movilidad de los trabajadores de un puesto de trabajo a otro, o en asegurar que las cualificaciones de las que está dotada la fuerza de trabajo del país correspondan a las salidas profesionales ofrecidas por el mercado. En estas políticas, entra también una reducción de la presión fiscal, dado que —una vez admitida la tendencia a un equilibrio de pleno empleo— el aumento de la renta descontados los impuestos viene acompañado, en equilibrio, por un aumento del sacrificio productivo que los sujetos económicos están dispuestos a soportar y, por tanto, de un aumento de la producción.

En este último aspecto, ha gozado de gran popularidad la llamada curva de Laffer, que tendría que entrar en la anecdótica más que en la auténtica teoría económica, si no fuese por la influencia ejercida sobre la retórica de la oposición a la presión fiscal. Se trata de una curva, según se dice, dibujada en una servilleta durante una comida con un periodista, que indica la marcha del producto fiscal como proporción de la renta al aumentar la alícuota. Obviamente, la curva parte de cero en el origen de los ejes, porque a una alícuota nula corresponde un producto fiscal nulo, pero, también en correspondencia con una alícuota igual al 100 %, el producto fiscal será nulo, en cuanto que nadie se sacrificará trabajando cuando su renta, después de impuestos, sea de todos modos nula. En consecuencia, parece plausible que la curva tenga un tramo inicial ascendente y un tramo final descendente. El problema, naturalmente, es dónde se encuentre el punto máximo de la curva, más allá del cual un aumento de las alícuotas fiscales genera una reducción de los ingresos tributarios. Si, como considera Laffer, corresponde a alícuotas fiscales relativamente moderadas, tanto que ya lo ha superado en los hechos, una política de reducción de los impuestos se impone en la elección de los *policy makers;* si, en cambio, como parece más plausible,[48] el máximo está muy desplazado hacia la derecha, el espacio para aumentos de las alícuotas fiscales puede considerarse todavía amplio.

La idea de que la reducción simultánea de ingresos fiscales y gasto público favorezca a la renta es un elemento clave de la economía de la oferta. Naturalmente, la validez de esta idea depende de los presupuestos; en particular, del supuesto de que el sistema económico tienda a encontrarse,

48 Alícuotas fiscales marginales próximas al 90 %, aplicadas en la segunda posguerra en diversos países, han coexistido con una desigual expansión de la renta. Por lo que se refiere al incentivo a evadir, es preciso observar que, de todos modos, siempre está presente; además, si es plausible que el impulso para evadir crezca al crecer las alícuotas, también es cierto que la acción de oposición a la evasión fiscal resulta tanto más conveniente para las autoridades tributarias cuanto más elevada es la alícuota. Problema distinto es el de la equidad fiscal percibida por la población y por las tensiones sociales que alícuotas elevadas pueden determinar. En este aspecto, el problema depende en medida bastante relevante de las mayores o menores desigualdades en la distribución de la renta bruta y de la valoración de la equidad o inequidad de dicha distribución, además que de la utilización que se hace de los ingresos fiscales y de la difusión de un sentimiento de solidaridad entre la población.

tanto a corto como a largo plazo, en posiciones de plena utilización de los recursos y plena ocupación de la fuerza de trabajo disponible. En este caso, la reducción de la carga fiscal tiene el efecto, que acabamos de discutir, de incentivar la actividad privada, generando aumentos de la renta. Viceversa, en las condiciones keynesianas de desempleo involuntario, el teorema de Haavelmo (1945), o del multiplicador del presupuesto equilibrado, establece que una reducción simultánea de los ingresos fiscales y del gasto público genera una reducción de igual montante en la renta, esto es, un resultado exactamente opuesto.

Una corriente colateral de esta discusión se refiere a la tesis de la denominada «incoherencia dinámica»: los responsables de la política económica pueden adoptar para el tiempo inmediato políticas expansivas para estimular la renta y el empleo, aun sabiendo que generan inflación, proponiéndose adoptar, en un segundo momento, políticas restrictivas para frenar la inflación, pero la presión para adoptar políticas expansivas persiste en el tiempo, y las políticas restrictivas se aplazan indefinidamente (Kydland y Prescott, 1977). En consecuencia, se sostiene que es necesario evitar la discrecionalidad en la gestión de la política monetaria y son preferibles reglas fijas; en particular, que sea necesario asegurar la independencia de los bancos centrales respecto de las autoridades políticas; una tesis dirigida también a impedir la financiación monetaria de los déficits del sector público, por medio de lo que, en Italia, se ha llamado «divorcio entre el Tesoro y el Banco Central». Además, a los bancos centrales se les asignaría como único objetivo estatutario el control de la inflación (como ha sucedido en muchos casos; entre ellos, el del Banco Central europeo), excluyendo objetivos de renta y empleo o de corrección de desigualdades territoriales o distributivas.[49]

La hipótesis de expectativas racionales, en el habitual contexto de un modelo con un solo bien, está también en la base de una nueva teoría del ciclo económico, la teoría del ciclo real,[50] según la cual las fluctuaciones de

49 Cfr. Rogoff (1985), seguido por una amplia bibliografía; para una ilustración sintética, cfr. Persson y Tabellini (2000, pp. 441-449). Para una amplia panorámica de los efectos de la adopción de un objetivo de inflación por parte de los bancos centrales, y para ulteriores referencias bibliográficas sobre el tema, cfr. Almeida y Goodhart (1998).

50 La contribución original es la de Kydland y Prescott (1982).

la renta y del empleo en torno a los valores de equilibrio a largo plazo vienen determinadas por *shocks* imprevistos por el lado de la oferta, como cambios en la tecnología, y por las consiguientes reacciones de los agentes económicos (por lo que el sistema está siempre en equilibrio, una vez deducido un elemento estocástico, en cualquier fase del ciclo económico en la que se encuentre).[51]

Puede observarse, a modo de inciso, que estas hipótesis presuponen que todos los sujetos económicos comparten un mismo modelo de funcionamiento de la economía y están dotados de una cultura económica y una capacidad de previsión, que sería un eufemismo definir como irreal. En realidad, el defecto crucial de esta teoría no está tanto en la hipótesis de expectativas racionales cuanto, sobre todo, en el modelo teórico que se supone sea utilizado como referencia por los agentes económicos: el de la tradición marginalista dominante; esto es, un modelo con un solo bien, en el que se puede deducir fácilmente una relación inversa entre salario real y empleo y, por tanto, en competencia, la existencia de un equilibrio estable de pleno empleo. Como ya se ha recordado muchas veces, en un modelo con más bienes básicos, la unicidad y estabilidad de dicho equilibrio ya no son demostrables en general. La hipótesis de expectativas racionales aplicada a un contexto en el que se utilice como referencia la teoría keynesiana daría resultados muy distintos. En aquel contexto, en efecto, sería muy difícil determinar de modo unívoco lo que pueda entenderse por expectativas racionales, más allá de la afirmación genérica del hecho de que, por lo menos para las elecciones de mayor relieve, los agentes económicos tengan en cuenta no solo la experiencia pasada, sino también su interpretación razonada a partir de la situación con la que se encuentran.

Después de llegar a dominar la escena del debate económico en los años ochenta del siglo pasado, en la década siguiente, la teoría de las expectativas racionales pierde gradualmente terreno aunque, en la confrontación teórica con los exponentes de la síntesis neoclásica, la debilidad de los fundamentos teóricos —el modelo con un solo bien, común también a los

51 En particular, en equilibrio, el desempleo es siempre voluntario. En este planteamiento, las políticas de estabilización parecen contraproducentes: las fluctuaciones cíclicas deben considerarse respuestas óptimas a la marcha irregular del cambio tecnológico. Cfr. Lucas (2003).

adversarios— no se ha contemplado. En efecto, en el puro plano analítico, dicha teoría resulta más coherente con la concepción básica de la tradición marginalista, mientras que la síntesis neoclásica parece como un caso particular basado en hipótesis *ad hoc.* El verdadero problema tiene que ver con la debilidad de la estructura teórica de base, que parece confirmada por las refutaciones de hecho que las teorías aquí discutidas han recibido, últimamente con la crisis mundial de 2008-2009.

A pesar de todo ello, en los últimos años emerge, tanto en los debates de política económica como en la enseñanza, la que se llama *new consensus macroeconomics* (Arestis y Sawyer, 2008; Arestis, 2009) o *new neoclassical synthesis* (King, 2015, pp. 26-27), que puede sintetizarse en un simple modelo de tres ecuaciones: una curva de demanda agregada en la que la renta real es función negativa del tipo de interés, una curva de Phillips a corto plazo en la que la inflación es función negativa de la tasa de paro y una ecuación que representa la llamada regla de Taylor para la política monetaria, con el tipo de interés a corto plazo considerado función positiva de la tasa de inflación esperada por los bancos centrales. Con algunas variantes (por ejemplo, para permitir la aplicación en el caso de economías abiertas), este planteamiento parece adoptado por las autoridades monetarias de diversos países y en numerosos manuales introductorios de macroeconomía. Se trata, por tanto, de modelos que combinan elementos de la síntesis neoclásica, del monetarismo y de la teoría de las expectativas racionales. Como la teoría de la que proceden, son sustancialmente extrañas al planteamiento keynesiano originario y, por tanto, ignoran incertidumbre e inestabilidad, además de basarse en la tesis, demostrada errónea, de una tendencia sistemática de las economías competitivas de mercado hacia el pleno empleo.

8.7. Teoría de la elección pública

La teoría de la elección pública *(public choice)* se ha definido (Mueller, 1989, p. 1) como «el estudio económico de las decisiones que no son de mercado, o bien como la aplicación del análisis económico a la politología». En esta acepción, incluye también el amplio campo de la economía del bienestar que, viceversa, aquí se considerará separadamente (en el § 14.4). En la acepción aquí adoptada, la teoría de la elección pública es

esencialmente una corriente de investigaciones en la que se supone que los electores, políticos y burócratas, persiguen su interés personal y no un ideal de interés público, análogamente a cuanto la teoría económica tradicional supone que hacen los agentes del sector privado de la economía. Así, mientras que la economía del bienestar tradicional estudia la elección pública como problema de maximización de una función de bienestar social o, en cualquier caso, de objetivos socialmente compartidos, los estudiosos de la elección pública analizan el contexto institucional dentro del cual la clase burocrática o la clase política (o, mejor, el burócrata individual y el político individual) realizan sus elecciones motivados por su interés privado. Mientras que el ciudadano-elector desarrolla el papel de consumidor-comprador de los servicios públicos, los diversos ramos del sector público desarrollan el papel de proveedores-vendedores, maximizando una función de utilidad propia.

El supuesto de que todos los agentes, públicos y privados, actúan cada uno de ellos en su propio interés personal, adoptado como fundamento de la escuela de la elección pública, es bastante discutible, especialmente en el contexto de los problemas que afronta dicha teoría. Precisamente, en este supuesto reside una diferencia fundamental con la concepción clásica —en particular, smithiana— del sujeto agente, que se considera movido por un complejo conjunto de pasiones e intereses; tanto la ética como el buen funcionamiento de la sociedad requieren que el interés personal no coincida con el frío egoísmo, sino que sea guiado, o por lo menos condicionado, por la «simpatía» hacia los demás seres humanos y por el deseo de ser bienquerido. En otros términos, la teoría de la elección pública estudia una sociedad de individuos asociales, como lo confirma también el supuesto de que las preferencias de cada individuo son independientes de las de los demás, o de la falta de consideración de la posibilidad de una formación argumentativa del consenso, basada en el debate abierto y en la persuasión recíproca.[52] Solo utilizando dicho supuesto, sin embargo, es posible usar los instrumentos tradicionales del análisis económico marginalista, la maximización de la utilidad (minimización del sacrificio) con la limitación

52 Como afirma Sen (1977, p. 168), «el hombre económico *puro* está, en efecto, bastante cerca del idiota social». Para los psicoanalistas, concentrarse exclusivamente en el propio interés personal es señal de una personalidad desviada.

de los recursos disponibles, y —gracias al empleo de la teoría de juegos— teniendo en cuenta las interrelaciones entre las diversas decisiones (mientras que, con la teoría de juegos cooperativos, se considera también la posibilidad de que se formen grupos de interés y coaliciones). La política no se ve como búsqueda de la elección colectiva óptima (la sociedad, en cuanto tal, no puede tener objetivos, que solo son atribuibles a los individuos) sino como investigación sobre las reglas de decisión, encaminada a la resolución de los conflictos entre los individuos.

Esta línea de investigación ya está presente en los siglos XVIII y XIX, por ejemplo, con Condorcet y sus análisis del voto, y después vuelve a proponerse entre finales del siglo XIX y la primera mitad del XX por un grupo de estudiosos italianos de las finanzas públicas (Puviani, De Viti De Marco, etc.).[53] Finalmente, se redescubre en Inglaterra por Duncan Black (1908-1991) y después por Alan Peacock (1922-2014) y, en Estados Unidos, por James Buchanan (1919-2013, premio Nobel en 1986).[54]

La teoría de la elección pública tiene un alcance general y ha proporcionado contribuciones de notable interés; la insertamos en el contexto del pensamiento neoliberal, tanto porque comparte con él la utilización de la tradicional teoría marginalista con todas sus implicaciones en la «mano invisible del mercado» como porque, como puede intuirse fácilmente, ampliando los mecanismos del mercado (mercado de los votos en la política, mercado de los favores en el caso de la burocracia, maximización de los intereses en el caso de los electores), lleva a concluir que el sector público acumula a sus propias imperfecciones intrínsecas (en esencia, la no utilización de los precios para transmitir informaciones) también los eventuales defectos de la economía de mercado. En consecuencia, esta corriente de investigación tiende a compartir con la corriente neoliberal la tesis política central según la cual es preciso reducir al mínimo las dimensiones del

53 Para un reconocimiento del papel de la escuela italiana de ciencia de las finanzas, cfr. Buchanan (1987). Para una ilustración de esta escuela, cfr. Dallera (2013).

54 Entre los trabajos representativos, recordamos a Black (1958), Buchanan y Tullock (1962) (y la colección de los ensayos de Buchanan en italiano, 1989), Downs (1957) y Tullock (1965); una exposición divulgadora de las características de la escuela y la de Peacock (1992). Para una ilustración del pensamiento de Buchanan, cfr. Sandmo (1990). Para una evaluación viva y fuertemente crítica de su papel, cfr. MacLean (2017).

sector público y encontrar soluciones para los problemas tradicionalmente confiados a dicho sector; soluciones tendentes, sobre todo, a hacer más eficiente el mercado y a ampliar el ámbito de cobertura.

Entre los problemas de los que se ocupa la teoría de la elección pública, sucesivamente redefinida como *political economy,*[55] el primero se refiere al origen del Estado, que puede remontarse a la búsqueda de eficiencia, en presencia de externalidades y de costes de transacción. Después están las investigaciones sobre los niveles óptimos de tasación y de suministro de los bienes públicos, y sus sistemas fiscales óptimos (con la distinción, en particular, entre tasación sobre las rentas de capital y de trabajo), comúnmente incluidas en el campo de la ciencia de las finanzas, pero que aquí se consideran mirando no solo a una función del bienestar colectivo, sino a las elecciones de los diversos agentes y grupos de agentes implicados, incluidos los políticos. El campo más amplio de investigación y, en cualquier caso, la elección de las reglas de votación: unanimidad, ya sostenida por Wicksell, subrayando la naturaleza de intercambio voluntario de las elecciones colectivas; mayoría, cualificada o simple, con los problemas conexos, como la posibilidad de resultados cíclicos en caso de votaciones sucesivas sobre elecciones entre más de dos resultados; reglas electorales que prevén, en presencia de más de dos candidatos, una serie de votaciones sucesivas con la eliminación, en cada turno, del candidato menos votado («sistema de Hare») o del candidato más votado como peor («regla de Coombs») o pidiendo a cada elector que indique una gradación entre los candidatos y escogiendo a quien resulta mejor situado en el conjunto de las gradaciones («cómputo de Borda»), u otras reglas todavía más complejas.

Otra serie de investigaciones se refiere a la teoría de los clubes, asociaciones voluntarias dirigidas a suministrar un bien público, de cuya utilización es posible excluir a terceros: por ejemplo, un club de bridge, de tenis o una asociación de debate político. La libertad de circulación de los ciudadanos dentro del territorio de un Estado posibilita equiparar a un club los entes locales: un ciudadano descontento por la excesiva carga fiscal, o

55 Para una amplia y cuidadosa reseña, desde los orígenes hasta el final de los años ochenta del siglo pasado, cfr. Mueller (1989), que contiene también numerosas ideas originales. Para una reseña de los desarrollos sucesivos, bajo la nueva denominación de *political economics,* cfr. Persson y Tabellini (2000).

viceversa, por la carencia de servicios públicos, puede trasladarse a un ente local cuyas elecciones estén más cerca de sus preferencias.[56]

Un ulterior campo de investigación se refiere al funcionamiento de la democracia representativa: resultados de las votaciones, comportamiento de los elegidos y comportamiento de los electores.[57] La hipótesis de partida es que «los partidos formulan políticas para ganar las elecciones, más que ganar las elecciones para poder formular políticas»;[58] un principio que excluye el elemento de la pasión política de las motivaciones de los líderes. Los resultados dependen de estos y de parecidos supuestos, como en el caso del «teorema del elector mediano» (Hotelling, 1929, retomado después por Downs, 1957, y por Black, 1958), según el cual la mejor colocación para un candidato está en el centro del espectro político; la validez de este resultado requiere, entre otras cosas, que exista una única dimensión (derecha-izquierda) a lo largo de la cual se colocan las diversas posiciones políticas; las cosas se complican, y son posibles fenómenos como el carácter cíclico de los resultados, si las dimensiones políticas relevantes para el elector son más de una (por ejemplo, políticas redistributivas, defensa del medio ambiente o políticas culturales). Ulteriores investigaciones se refieren a la distinción entre los casos de «políticas preelectorales con políticos oportunistas», a los cuales apenas se ha hecho referencia, y aquellos en los que los políticos electos conservan libertad de acción después de la elección, o los de «políticos dotados de pasión política» *(partisan politicians),* en el que los políticos tienen preferencias ideológicas bien definidas, o los casos en los que los poderes políticos de iniciativa legislativa y de aprobación y aplicación de las

56 Es necesario suponer, naturalmente, un conocimiento perfecto de la situación de los diversos entes locales por parte de los ciudadanos, ausencia de obstáculos a la movilidad derivados, por ejemplo, de costes de mudanza, diferenciales retributivos territoriales y así sucesivamente.

57 Por lo que se refiere a los electores, se considera una «paradoja» el hecho mismo de que la gente vaya a votar, dada la irrelevancia sustancial de cada voto en particular y la pérdida de tiempo que comporta el votar (cfr. Downs, 1957 y, para una ilustración del debate, Mueller, 1989, pp. 348-369). Simon (1993, p. 160) comenta: «La "paradoja" del voto (el hecho de que la gente vaya a votar) es una paradoja solo en ausencia de altruismo». El hecho de que tantos vayan a votar constituye una refutación empírica clamorosa de los fundamentos —el supuesto del *homo œconomicus*— sobre el que se apoya toda la teoría de la elección pública.

58 Downs (1957, p. 28), cit. por Mueller (1989, p. 180).

leyes están separados, o la distinción entre regímenes parlamentarios y presidencialistas, o la diferencia entre elecciones locales y nacionales, y así sucesivamente. En cualquier caso, en el auténtico diluvio de publicaciones en las que se plantean problemas específicos, es muy difícil, si no imposible, encontrar notas de cautela sobre los fundamentos comunes a todos esos análisis; en particular, el supuesto básico del *homo œconomicus*.

Según los teóricos de la Escuela de Chicago (por ejemplo, Wittman, 1995), la competencia electoral supone la convergencia entre los intereses de los electores y los de los políticos. Sin embargo, en presencia de políticos oportunistas (coherentemente, con el supuesto básico de la escuela de la elección pública), este resultado no tiene validez general y depende de una serie de supuestos un tanto irrealistas (cfr. Persson y Tabellini, 2000, pp. 69 y ss.).

La presencia de grupos de interés plantea ulteriores problemas, como la determinación de las contribuciones óptimas de tales grupos a los partidos, relacionados con los intentos de obtener posiciones de renta *(rent seeking)* a través de las intervenciones de reglamentación. Las rentas conquistadas corresponden, en equilibrio competitivo, a los gastos soportados para obtenerlas: un buen funcionamiento del mercado tendría que hacer inútiles las acciones de *lobbying,* que solo tienen sentido en mercados que no son perfectamente competitivos y en presencia de una actividad de reglamentación cada vez más extendida; de aquí, naturalmente, una hostilidad de principio a la reglamentación. El Gobierno es, por tanto, visto como «un malévolo maximizador de la renta más que como un benévolo suministrador de bienes públicos» (Mueller, 1989, p. 268); de aquí la utilidad de obstáculos institucionales a la actividad del Gobierno, como los introducidos en la Unión Europea con el Tratado de Maastricht y sucesivamente reforzados con la creación del euro; de aquí también la tesis, recordada más arriba, de la oportunidad de no confiar la política monetaria a autoridades políticas escogidas por medio de elecciones, sino a bancos centrales independientes, eventualmente limitados por estatuto al objetivo de frenar la inflación.

Por cuanto la teoría de la elección pública y la sucesiva *political economics* prefieren referirse al análisis microeconómico, considerando microfundados los resultados que corresponden, relativamente, a problemas macroeconómicos, como el de la desocupación, tales resultados dependen, en

efecto, de modo decisivo de la utilización de funciones agregadas de producción; esto vale, en particular, para la relación inversa instituida entre «flexibilidad del mercado de trabajo» (facilidad de despido) y niveles de paro, tan a menudo discutidos en nuestro país en los debates sobre la abolición del artículo 18 del Estatuto de los Trabajadores.[59]

8.8. La Mont Pèlerin Society y la red de los *think tanks*

La que se ha considerado una auténtica guerra en defensa de las libertades de acción individuales ha sido combatida, más que con argumentos teóricos, también y sobre todo, con una amplia red de «centros de pensamiento» que, bien financiados, han contribuido a difundir las tesis neoliberales. En este plano, la fuerza financiera y el compromiso intelectual puestos en acción han contribuido a llevar a tales tesis a hegemonizar el debate económico, en muchos casos haciendo perder de vista las argumentaciones de las escuelas de pensamiento distintas del *mainstream* (como ha sucedido, por ejemplo, por lo que se refiere a las complejas tesis keynesianas sobre la incertidumbre, asimiladas a la rígida dicotomía de Knight entre riesgo e incertidumbre «total», o a los resultados del debate sobre la teoría del capital que llevan a negar la estabilidad del equilibrio de pleno empleo).

Un centro de pensamiento de excepcional importancia es la Mont Pèlerin Society, fundada en 1947 —por tanto, en plena Guerra Fría— por

59 Para una ilustración (más bien acrítica) de esta tesis, cfr. Persson y Tabellini (2000, pp. 45-48); a pesar de la debilidad de los fundamentos, la relación inversa viene exigida de modo apodíctico como uno de los resultados de relieve concreto de esta línea de análisis: «La reglamentación del mercado de trabajo, la estructura generosa de los subsidios de paro y otros programas relativos al mercado de trabajo están seguramente entre los factores principales detrás del extendido paro que observamos en muchas partes del mundo». De modo igualmente apodíctico, se podría sostener la tesis opuesta: mientras que los elevados niveles de paro son atribuibles a las políticas económicas neoliberales, el abandono de los mecanismos de apoyo del salario y del poder contractual de los sindicatos lleva a una ralentización de la dinámica salarial y a un aumento de las desigualdades en la distribución de la renta y de la riqueza, con consecuencias negativas para la marcha de la demanda y, por tanto, de la ocupación y, a través de los mecanismos de rendimientos crecientes, de la productividad y, en consecuencia, de la «riqueza de las naciones». Otro aspecto que señalar es la atribución a la corriente de investigación de la *political economics* de descubrimientos ya bien conocidos y discutidos anteriormente; por ejemplo, el ciclo político de Kalecki (*partisan cycle in output;* Persson y Tabellini, 2000, p. 488).

Hayek, junto con otros economistas estadounidenses y europeos de primer nivel, como Frank Knight, Milton Friedman y George Stigler en Estados Unidos; Walter Eucken y Wilhelm Röpke en Alemania (entre los fundadores del ordoliberalismo y de la economía social de mercado ilustrados más arriba); Maurice Allais en Francia; los austriacos Karl Popper y Ludwig von Mises; Salvador de Madariaga (exiliado de la España de la dictadura franquista), y Luigi Einaudi y Bruno Leoni en Italia.[60]

El punto de encuentro entre los reunidos parece ser una reformulación de la concepción liberal clásica, ya no con el acento en las libertades políticas de los individuos dentro del Estado (como en el subrayado de los derechos de las minorías en el tratamiento de John Stuart Mill, 1859), sino como libertad de acción en el campo económico, en el contexto de una economía de mercado. Las divergencias, que ya se habían manifestado en el curso del Colloque Lippmann nueve años antes, se refieren, inmediatamente, a la contraposición entre la concepción ordoliberal del ordenamiento institucional necesario para el buen funcionamiento de una economía de mercado que, como ya se ha visto más arriba, habría tenido que ser creado «desde arriba», y la concepción de Hayek, compartida por la Escuela de Chicago, de un «orden espontáneo».

Una consiguiente y fundamental diferencia concreta se refiere a las políticas de la competencia: fuertes políticas antimonopolísticas activas, atentas también a evitar las concentraciones de poder, en el caso de los ordoliberales; políticas moderadas y *ex post,* dirigidas a aquilatar ventajas y desventajas de las intervenciones, que reconozcan los méritos empresariales y no sean hostiles, por principio, a los acuerdos colusorios libremente estipulados entre las empresas, en el caso de la Escuela de Chicago.

En el plano de la teoría pura —pero la cosa parece decididamente menos importante, en un debate centrado, sobre todo, en los temas políticos—, los ordoliberales son más fieles al tradicional concepto marginalista

60 La Mont Pèlerin Society tiene un precedente en el Colloque Walter Lippmann celebrado en París en 1938; en aquel caso, también como ocasión de encuentro entre exponentes de las diversas corrientes que, precisamente en aquella ocasión, habrían sido bautizadas como «neoliberalismo». Sobre la Mont Pèlerin Society, véase la amplia investigación de un grupo coordinado por Mirowski y Plehwe (2009).

de equilibrio, próximos en esto a la Escuela de Chicago, mientras que los neoaustriacos, aun apoyándose en él para sus construcciones teóricas, lo interpretan —como se ha visto más arriba, en el § 3— en sentido evolucionista.[61]

En el curso del tiempo, la influencia de los ordoliberales dentro de la asociación disminuye, al paso que crece la de los neoliberales próximos a la Escuela de Chicago; es indicativa, en este sentido, la salida de Röpke a principios de los años sesenta.

Partidaria de un liberalismo de cuño conservador, la Society constituye un grupo de presión intelectual importante contribuyendo, entre otras cosas, al giro del sistema de cambios fijos, instituido en Bretton Woods, al sistema de cambios fluctuantes que prevalece a partir de los años setenta. Varios de sus exponentes han recibido el Premio Nobel de Economía: Maurice Allais, Milton Friedman, Friedrich von Hayek y George Stigler.

Mientras que la Mont Pèlerin Society nace por iniciativa de un grupo de académicos, aunque sea con el apoyo financiero de algunas instituciones conservadoras, como el Volker Fund, varios otros importantes centros de investigación (conservadores más que liberales) que operan en direcciones análogas nacen por iniciativa de centros de poder económico y financiero, en simbiosis con las fuerzas políticas más conservadoras, tanto en Estados Unidos como en otros países.

Recordamos, por ejemplo, el American Enterprise Institute, la Hoover Institution, la Cato Society, el Center for International Private Enterprise[62] en Estados Unidos, la Fondazione Bruno Leoni en Italia. La Philadelphia

---

61 La afirmación de Van Horn y Mirowski (2009, p. 174), según la cual «entre los neoliberales de la MPS, se quería mucho tiempo antes que la teoría económica neoclásica se aceptase como doctrina económica central», me parece que debe referirse al declive de la concepción neoaustriaca, no a la estructura teórica marginalista de base, en la que se apoya la tesis de la mano invisible del mercado, compartida también por los «austriacos» y los ordoliberales alemanes.

62 Fundado en 1983 por un grupo de neoliberales activos en la Administración Reagan, «el CIPE ha desarrollado un instrumental para las tácticas que utilizar: crear un equipo de apoyo, identificar los temas más relevantes para la audiencia de referencia, indagar sobre el problema, definir un objetivo, crear un mensaje y una campaña publicitaria, formar grupos de base de apoyo, trabajar con los medios y llegar a formar parte de los procedimientos de gobierno» (Bair, 2009, p. 398).

Society, fundada en 1964, pretende proponer, de nuevo, en Estados Unidos el modelo de la Mont Pèlerin Society. La Heritage Foundation, en cambio, está menos comprometida en el frente de elaboración doctrinal y más en el de la difusión de las tesis neoliberales.[63] El Institute for International Economics de Washington, más moderado y, en algunos aspectos, abierto a la síntesis neoclásica, es conocido por haber organizado, en 1989, la conferencia que lanza la doctrina del *Washington consensus,* de la que se hablará más adelante. En Inglaterra tiene una notable influencia el Institute for Economic Affairs (IEA), fundado en 1955 por un hombre de negocios, Antony Fisher, después de contactos con Hayek y una visita a la Foundation for Economic Education.[64] Todos estos centros son activos en temas específicos de política económica,[65] pero siempre desde el punto de vista liberal operando, en la mayoría de los casos, más como centros de presión y de propaganda que como centros de reflexión teórica y contribuyendo a desplazar el debate de política económica fuera de las universidades ocultando, de esta manera, el componente teórico del debate, en beneficio del ideológico.

Para comprender mejor la fusión de liberalismo y conservadurismo que caracteriza a estas elecciones, tenemos que recordar el apoyo de algunos de estos centros a la sanguinaria dictadura de Pinochet en Chile, y el papel de los denominados *Chicago boys* en la realización de medidas de liberalización extrema en colaboración con el Gobierno de Pinochet. Entre

---

63 Sobre algunos aspectos del papel desarrollado por estas asociaciones, cfr. Bair (2009), que ilustra, de modo más general, la transición del orden institucional internacional de la fase en la que, después del golpe de Pinochet en Chile (en el que desempeña un importante papel la ITT), las Naciones Unidas se organizan para contener el poder de las empresas transnacionales mediante el lanzamiento del New International Economic Order en 1974, la institución del United Nations Center on Transnational Corporations (UNCTC) en 1975 y la adopción, en 1976, de las OECD Guidelines for Multinational Enterprises a la fase de predominio de las tesis neoliberales, con la extendida adhesión al *Washington consensus* y el lanzamiento, en 1999, del Global Compact como *partnership* entre agencias de las Naciones Unidas y las grandes empresas transnacionales.

64 Cfr. Mitchell (2009), que ilustra también la creciente influencia de las tesis neoliberales dentro del Banco Mundial en el período más reciente.

65 Por ejemplo, el American Enterprise Institute realiza una actividad de evaluación crítica de las agencias federales y de su actuación utilizando los instrumentos del análisis coste-beneficio (a menudo, con evaluaciones de los beneficios que pueden considerarse reductivas).

estas medidas, domina la liberalización del mercado de trabajo que, acompañada por la persecución física de los sindicalistas, asegura un cambio brusco de las relaciones de fuerza entre empresas y trabajadores.[66]

8.9. El *Washington consensus* y la austeridad expansiva

La presión ideológica organizada por los centros neoliberales influye, a partir de los años setenta, también en los gabinetes de estudios de las mayores instituciones públicas del sistema económico internacional, a partir del Banco de Pagos Internacionales de Basilea, del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial. Con la consolidación política del neoliberalismo en Estados Unidos y en Gran Bretaña (con Ronald Reagan y Margaret Thatcher), a partir de los años ochenta, estas instituciones empiezan a condicionar las ayudas a los países en dificultades a la adopción de reformas liberales abandonando, en cambio, cualquier intento de reglamentar la acción de las grandes empresas transnacionales iniciado en la fase precedente. Ello comporta, entre otras cosas, una creciente competencia entre Estados en el plano fiscal y reglamentario, que permite a las empresas transnacionales reducir la carga fiscal en una medida clamorosa; más aún, esta competencia entre Estados se utiliza como arma de presión para imponer las políticas favoritas de los neoliberales, como reducciones de la carga fiscal y abolición de las reglamentaciones en el campo financiero o medioambiental.

A partir de los años ochenta, se consolida una doctrina, designada con el término de *Washington consensus* por John Williamson, que indica sus tesis principales: disciplina fiscal (contención de los déficits públicos), reestructuración y reducción del gasto público, reforma fiscal para ampliar la base de los contribuyentes por medio de un sistema de alícuotas no «demasiado» progresivas (pero sin decir nada sobre la evasión fiscal, posibilita-

66 Sobre las relaciones entre neoliberales y el Chile de Pinochet, cfr. Valdés (1995) y Fischer (2009). Aquí encontramos un paralelismo con lo que sucedió en Italia al advenimiento del fascismo, cuando muchos intelectuales liberales, entre ellos Benedetto Croce, inicialmente no se opusieron a la naciente dictadura (en el caso de Croce, finalmente después del delito Matteotti que, para muchos, constituyó el momento de la iluminación), que se consideraba útil para impedir la difusión del socialismo.

da por la competencia entre regímenes fiscales de los diversos países), liberalización de los tipos de interés y, con carácter más general, de los mercados financieros nacionales e internacionales, tipos de cambio de equilibrio (esto es, correspondientes al equilibrio de la balanza de pagos), liberalización del comercio exterior (reducción o abolición de los derechos aduaneros, abolición de los contingentes de importación), plena apertura a las inversiones directas del exterior, privatizaciones, desregulación y defensa de los derechos de propiedad. Este conjunto de políticas se consideran reglas generales deducidas de la mejor doctrina económica y se imponen a los Gobiernos de los países con dificultades, como condiciones para la concesión de préstamos por parte del Fondo Monetario o del Banco Mundial (y, después de la crisis de la deuda soberana del área del euro, por parte de la denominada *troika:* Comisión Europea, Banco Central europeo, Fondo Monetario Internacional), sin particular referencia a las condiciones específicas de cada uno de ellos.[67]

Como se ha repetido muchas veces, se trata de políticas que se apoyan en la tradicional teoría marginalista, según la cual la mano invisible del mercado asegura la tendencia automática hacia la plena utilización de los recursos, de modo que las intervenciones de política económica se orienten hacia las «políticas del lado de la oferta»; en particular, las llamadas «reformas estructurales», dirigidas a hacer más eficiente el funcionamiento del mercado y a incentivar el ahorro y el esfuerzo laboral. Williamson (2004) subraya haber augurado, en la presentación de 1989, la apertura a las inversiones directas exteriores, pero no la plena liberalización de los movimientos de capital; por lo demás, sin embargo, parece difícil distinguir las recetas de política económica del *Washington consensus* de las neoliberales.

La crisis financiera y económica mundial que explota en 2007-2008 pone en duda diversos aspectos cruciales de la construcción neoliberal (como ya habrían tenido que hacer las numerosas crisis sistémicas de las

---

67 Washington (1990). Williamson (2004) recorre la historia de la consolidación explícita del *Washington consensus,* incluso el papel desempeñado por el Institute for International Economics, y alude al neoliberalismo, definido (*ib.,* p. 2) como «las doctrinas sostenidas por la Mont Pèlerin Society», para subrayar las diferencias respecto a él identificándolo, aparentemente, con monetarismo y *supply-side economics,* esto es, con las doctrinas de la Escuela de Chicago.

décadas precedentes). Ante todo, como veremos mejor en el § 11.4, la teoría de los mercados financieros eficientes, que había ofrecido el apoyo analítico a las políticas de liberalización de los mercados financieros, parece una construcción lunar, frente a la teoría de inspiración keynesiana desarrollada por Minsky. Las consecuencias de la quiebra de Lehman Brothers, saludada el mismo día por algunos economistas neoliberales como un signo positivo de adhesión de las autoridades a las reglas de la economía de mercado, ceden su puesto —literalmente, el día después— a una política de salvamento con costes enormes para el erario público, que confirma la tesis de «beneficios privados, pérdidas públicas». La tesis de la «destrucción creadora» de memoria schumpeteriana, según la cual la crisis es útil para el crecimiento a largo plazo porque despeja el campo de las empresas menos eficientes, liberando recursos para las más eficientes, también invocada en aquel período (olvidando que también ella se fundamenta en el supuesto de equilibrio persistente de pleno empleo), se ve contradicha por la ralentización del progreso técnico, inducido por la caída de la producción, que constituye una pérdida de renta duradera. La tesis, bastante difundida, de la necesidad de una consolidación fiscal para favorecer el crecimiento (tesis de la austeridad expansiva) se basa en el análisis de casos aislados[68] y, sobre todo, en estimaciones demasiado bajas de los multiplicadores.[69] La tesis de Reinhart y Rogoff (2010), según la cual el crecimiento del producto interno bruto (PIB) resulta frenada en los países con una relación deuda/PIB superior al 90 %, es criticada por Herndon *et al.* (2013), por estar basada en la exclusión de algunos países (Canadá, Nueva Zelanda, Australia, etc.) que la contradicen. Como previeron Keynes y varios economistas keynesianos y de la síntesis neoclásica, mientras que el crecimiento de las empresas más eficientes no se ve ciertamente frenado por carencia de recursos sino por la baja demanda que, para ellas, se manifiesta en un grado bajo de utilización de la capacidad productiva, las políticas monetarias (como el *quantitative easing* del Banco Central europeo) tienen una eficacia parcial: consiguen evitar el colapso del sistema financiero mundial, después de la crisis del euro, pero no logran reactivar el crecimiento económico, sino

68 Alesina y Ardagna (2009).

69 Las estimaciones de Barro y Redlick (2011) resultan significativamente inferiores a las de Blanchard y Leigh (2013), fruto de un análisis más cuidadoso.

cuando van acompañadas por políticas fiscales expansivas, como parece claro a partir de la comparación entre los tiempos y los ritmos de la reactivación estadounidense y de la europea, mientras que, a la larga, en ausencia de una nueva reglamentación de los mercados financieros, amenazan con generar nuevas burbujas especulativas.

No obstante ello, y a pesar de la debilidad de sus fundamentos teóricos que se ha recordado muchas veces en este capítulo, las teorías y, sobre todo, las políticas neoliberales siguen encontrando apoyo y, de hecho, prevalecen.[70]

70 Para un ejemplo, a decir verdad minoritario, de interpretación de la crisis de 2007-2009 por medio de la teoría del ciclo real ilustrada más arriba (§ 6), cfr. Ohanian (2010), que sugiere que se puede encontrar la causa originaria, no en las vicisitudes financieras, sino en un (fortísimo e imprevisto) aumento del paro *voluntario,* debido a los incentivos torcidos introducidos en el mercado de trabajo por algunas intervenciones de política tributaria.

9
ECONOMÍA APLICADA Y ECONOMETRÍA

9.1. Los antecedentes teóricos de la economía aplicada

Por mucho que sus practicantes a menudo no sean conscientes, las investigaciones de economía aplicada se apoyan siempre en diversos estratos de reflexiones metodológicas y de teorías. Inductivismo o pragmatismo, positivismo lógico o subjetivismo, teoría marginalista o keynesiana, concurren de modo subterráneo y a veces contradictorio a suministrar las bases para las diversas corrientes de análisis de economía aplicada. Reconstruir de modo puntual tales antecedentes para cada corriente de investigación de la economía aplicada sería importante, pero requeriría un análisis profundo, bastante más amplio que el que aquí es posible. Por lo tanto, nos limitaremos, en general, a algunas rápidas alusiones recordando, con algo más de detalle, un solo ejemplo, el del petróleo; así veremos cómo el papel central de la noción de escasez en la teoría marginalista se refleja en el análisis de las fuentes de energía, llevando a graves errores de comprensión.

En efecto, las diferencias entre las diversas corrientes de investigación en el campo de la economía aplicada son notables: las tablas *input-output,* la construcción de los sistemas de contabilidad nacional, los análisis del ciclo económico y de la coyuntura, la econometría, la utilización de la es-

tadística descriptiva con fines interpretativos se consideran campos distintos, cada uno con sus especialistas que, a menudo y de buena gana, ignoran el trabajo de los demás.[1]

En las páginas que siguen, trataremos de ilustrar sintéticamente esos diversos campos de investigación o, por lo menos, las características principales y algunos episodios sobresalientes para cada uno de ellos. Una vez más, esto no nos permitirá seguir un orden cronológico riguroso; además, en varios casos, tendremos que remontarnos a desarrollos que preceden, en el tiempo, al período objeto de este trabajo.

En efecto, la idea de que los problemas económicos hayan de estudiarse considerando los nexos cuantitativos entre las diversas variables es tan vieja como la reflexión sobre los fenómenos económicos. La aritmética política de William Petty, en el siglo XVII, se basa, justamente, en la convicción de que la estructura del sistema económico está constituida según leyes matemáticas, «en términos de número, peso, medida». Es cierto que no es esta la concepción que ha prevalecido en los siglos siguientes. Con Adam Smith, en el siglo XVIII, se consolida, más bien, la idea de la economía como ciencia moral: una idea que, en diversos aspectos, compartieron los protagonistas del pensamiento económico de los siglos XIX y XX, como Marshall y Keynes, sobre la que volveremos en el capítulo 14. En cualquier caso, la concepción cuantitativa siempre ha estado presente, acompañando al desarrollo de la recogida de informaciones estadísticas (Hacking, 1990); piénsese, por ejemplo, en los estudios de Carl Friedrich Gauss (1777-1855), Karl Pearson (1857-1936) y, sobre temas más específicamente económicos, de Ernst Engel y Vilfredo Pareto. Una decidida continuación del planteamiento cuantitativo se ha producido después en el plano teórico con la «revolución marginalista» de Jevons y Walras (mientras que el subjetivismo de Menger y de la escuela austriaca se distancia notablemente).

---

1 Recordamos aquí también una corriente de investigación holística, en la que se contempla el problema de vez en cuando sometido a examen desde todos los puntos de vista, con análisis interdisciplinarios propuesto, de nuevo, por la Escuela de Fráncfort en los años cincuenta del siglo pasado. Constituye un ejemplo ilustre el trabajo de Pollock (1956) sobre la automación.

Comenzamos en el § 9.2 con las tablas de las interdependencias sectoriales (o tablas *input-output*), que tienen sus raíces en contribuciones de los siglos XVIII y XIX y que se propusieron, en la forma que todavía está en uso, inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial. Consideramos después, en el § 9.3, el desarrollo gradual de la contabilidad nacional moderna y, en los §§ 9.4 y 9.5, el nacimiento y los desarrollos de la econometría. El § 9.6 se dedica a recordar una corriente de investigación muy amplia, encaminada a definir indicadores estadísticos sintéticos para fenómenos económicos y sociales complejos, utilizables para comparaciones entre países o áreas geográficas, y para examinar la evolución de los fenómenos en el tiempo. Los epígrafes sucesivos se dedican a algunos campos específicos de la economía, desarrollados recientemente o de particular relieve, también para considerar en casos concretos la relación entre teoría y economía aplicada: la economía de las fuentes de energía en el § 9.7, la regulación de los mercados, la creación de los mercados y la teoría de las subastas en el § 9.8 o los problemas medioambientales en el § 9.9.

El campo de la economía aplicada es inmenso, favorecido por la creciente disponibilidad de potencia de cálculo y de datos a disposición del público.[2] A algunas corrientes de investigación ya se ha aludido en los capítulos precedentes o se aludirá en los capítulos siguientes; de otras será inevitable renunciar a hablar. Convendrá, de todos modos, señalar un desarrollo relativamente reciente: la utilización de bases de datos de grandes dimensiones, disponibles gracias al desarrollo de la informática, que también proporciona los instrumentos para una elaboración rápida y poco costosa de esta masa de datos. Podemos disponer, por ejemplo, de las bases de datos individuales relativas a los sueldos públicos, a las pensiones, a los pagos de impuestos, a los consumos de electricidad o de gas; de los balan-

2 Recordamos, por ejemplo, las bases de datos de series históricas trimestrales y mensuales de variables macroeconómicas disponibles en el Federal Reserve Bank of St. Louis (FRED-QD y FRED-MD) y en el Federal Reserve Bank of Philadelphia. Por lo que se refiere a la creciente potencia de cálculo, no se trata simplemente de un (enorme) aumento de la velocidad de elaboración y de un (enorme) aumento de la cantidad de datos que es posible tratar, sino también de nuevas formas de utilización de los ordenadores y de nuevas técnicas de análisis, como el denominado *machine learning,* sobre lo cual cfr. Mullainathan y Spiess (2017).

ces desagregados de las instituciones bancarias y financieras; de los datos relativos a compras y ventas de las cadenas de supermercados, y así sucesivamente, hasta los datos «no convencionales» obtenidos por los satélites, como la intensidad de la iluminación artificial en las diversas áreas geográficas.[3] Se abren así nuevas fronteras para las investigaciones de economía aplicada, que ya han empezado a dar resultados interesantes.[4]

9.2. Las tablas *input-output*

Wassily Leontief (1906-1999, premio Nobel en 1973) se remonta directamente a Walras por sus tablas *input-output,* o tablas de las interdependencias sectoriales. Se trata de una representación del sistema económico por medio de matrices, esto es, cuadros de números: cada columna indica los medios de producción utilizados en un determinado sector distinguidos por sector de origen; cada fila indica la distribución por sectores de destino del producto de un determinado sector (cfr. Leontief, 1941).

Si consideramos la formación académica de Leontief, el origen de las tablas *input-output* se identifica, más bien, con el *tableau économique* de Quesnay (1758-1759) y con los esquemas de reproducción estudiados por Marx en el volumen II de *El Capital* (Marx, 1867-1894; cfr. Gilibert, 1990).

Esta doble descendencia sugiere que es posible considerar las tablas de Leontief como un instrumento técnico de análisis estadístico, abierto de por sí a una utilización en el ámbito de diversas concepciones, clásica o marginalista. También en el plano de la teoría, cuando se concentra la atención en elementos formales del análisis de los precios relativos y de las cantidades producidas comunes a las teorías de procedencia marxista y a las de procedencia walrasiana, las tablas de Leontief constituyen una con-

---

3 Sobre estos últimos aspectos, cfr. Donaldson y Storeygard (2016).

4 Los *big data* empiezan a constituir un campo de investigación, en la frontera entre informática, estadística y econometría, en desarrollo muy rápido. Para algunas indicaciones sobre los trabajos en curso, cfr. Varian (2014). Más adelante (§ 10.3), nos ocupamos de la economía experimental, un campo de investigación a caballo entre la economía del comportamiento y la economía aplicada.

tribución que puede desarrollarse en el ámbito de uno u otro de los dos planteamientos: o en la dirección de una teoría clásica de los precios de producción si, por medio del supuesto de rendimientos constantes, se aísla este aspecto del problema del de la determinación de los niveles de producción, o en la dirección de la moderna teoría del equilibrio económico general, si «cerramos» el modelo añadiéndole las preferencias de los consumidores, por un lado, y la elección entre técnicas alternativas de producción, por el otro.

Las tablas *input-output* permiten calcular los coeficientes técnicos de producción (esto es, la cantidad de cada medio de producción requerida por cada unidad de producto). En la hipótesis de rendimientos constantes de escala en todos los sectores de la economía, es posible determinar la cantidad de producción bruta de los diversos sectores (que incluyen los medios de producción necesarios) correspondientes a un conjunto dado de productos netos, disponibles para los usos finales. En el plano teórico, el sistema de determinación de los niveles de producción brutos a los que se llega, resulta el dual (en el sentido matemático del término) de un sistema de determinación de los precios relativos basado en las dificultades relativas de producción de las diversas mercancías; de aquí la tesis, sostenida por muchos otros, de una afinidad entre el análisis *input-output* de Leontief y el análisis de los precios de Sraffa, que se discutió más arriba, en el capítulo 5.[5] Sin embargo, son bastante estrechos los vínculos con la programación lineal y la teoría del equilibrio económico general. Como se indicaba más arriba, las tablas de Leontief pueden asimilarse, con las necesarias cautelas, a uno u otro planteamiento teórico.

En cualquier caso, la primera utilización importante de las tablas *input-output* se produjo en el ámbito de la planificación del esfuerzo bélico estadounidense; por ejemplo, en el ámbito de las operaciones bélicas, las

5 El dualismo entre sistema de los precios y sistema de las cantidades se encuentra en el centro del modelo de crecimiento equiproporcional de Von Neumann (1937), que pone de relieve también otra correspondencia, la que se da entre tipo de beneficio y tasa de crecimiento. Tanto el modelo de Leontief como el de Von Neumann, sin embargo, se desarrollan sobre la base del supuesto de rendimientos de escala constantes: un supuesto que, como se ha visto en el capítulo 5, es, en cambio, extraño a la concepción de Sraffa, cuyo análisis se concentra en el problema del nexo entre precios relativos y distribución de la renta.

tablas *input-output* se han utilizado para identificar las interdependencias «vitales» para la producción de armas del enemigo y, por tanto, los ganglios que escoger como objetivo de los bombardeos.

En el período posbélico, la extensión a diversos campos de este tipo de utilizaciones va unido al desarrollo de la investigación operativa, en particular de la programación lineal.[6]

Las tablas *input-output* de Leontief han tenido después una amplia utilización en las investigaciones de economía aplicada; su construcción es hoy un hecho rutinario para los institutos nacionales de estadística y, con frecuencia, la intentan también centros de investigación privados. Más allá de la utilización de las tablas *input-output* para el análisis de la estructura productiva de un sistema económico, se ha recurrido a comparaciones entre tablas *input-output* relativas a diversos países o a años diversos, para estudiar las diferencias en las estructuras productivas nacionales y el cambio tecnológico. Un amplio modelo *input-output* multirregional de la economía mundial se ha desarrollado en el ámbito de un proyecto de investigación dirigido por el propio Leontief y patrocinado por las Naciones Unidas (Leontief *et al.* 1977). En Italia, una contribución al desarrollo y a la utilización de las tablas *input-output* fue la de Vera Cao Pinna (1909-1986).[7]

---

6 Originariamente desarrollada por G. Dantzig en 1947, en un trabajo para la aviación militar estadounidense, la programación lineal está ligada a la utilización del método del símplex que ya permitía, en aquella época, hallar las soluciones numéricas por sistemas de ecuaciones lineales, también con numerosas variables. Para una exposición sistemática, cfr. Dorfman *et al.* (1958). Los límites de aplicabilidad de la programación lineal son recordados por Simon (1997, pp. 66-67): el problema objeto de análisis debe poder simplificarse, sin gran pérdida de realismo, de manera que exprese la cantidad que optimizar como función *convexa* de variables numéricas; las relaciones y los vínculos que, junto con la variable objetivo, definen el problema deben expresarse como igualdades o desigualdades lineales; deben estar disponibles los datos necesarios para estimar todos los parámetros del modelo.

7 Sobre Vera Cao Pinna, cfr. Zacchia (2015) y Corsi y Zacchia (2018). Este último trabajo ilustra también las contribuciones de Almerina Ipsevich al análisis empírico de la coyuntura económica, iniciado en Estados Unidos por el National Bureau of Economic Research (NBER) desde las primeras décadas del siglo pasado y desarrollado en Italia, a partir de la mitad del siglo xx, por iniciativa de Libero Lenti y bajo la dirección de Ipsevich, en el ISCO (Istituto nazionale per lo studio della congiuntura). Sobre el análisis coyuntural, cfr. también Cipolletta (1992).

Otra utilización, más reciente, de las tablas *input-output* es la denominada TIVA *(trade in value added),* orientada a establecer qué parte del valor de cada mercancía se produce en los diversos países que participan en su cadena productiva; la red de interdependencias que resulta lleva a asumir nuevos significados a las tradicionales estadísticas del comercio internacional.

9.3. La contabilidad nacional

Otro instrumento de análisis empírico es el sistema de contabilidad nacional, elaborado bajo el estímulo de los desarrollos teóricos de la época entre las dos guerras mundiales, pero cuya universal utilización es resultado ampliamente independiente de sus raíces culturales. El estímulo, en este caso, viene sobre todo de la teoría keynesiana y de las categorías macroeconómicas que utiliza. Sin embargo, por lo menos en el caso del mayor exponente de esta corriente de investigación, Richard Stone (1913-1991, premio Nobel en 1984), es preciso recordar también la influencia de la larga tradición de investigaciones sobre la medición de la renta nacional, de los aritméticos políticos como William Petty en el siglo XVII hasta el historiador económico Colin Clark (1905-1989) en Inglaterra y a Simon Kuznets en Estados Unidos.[8]

El sistema de contabilidad nacional ofrece un conjunto de categorías, definidas de modo que sean susceptibles de una precisa determinación estadística y respeten los principios de la partida doble, que representan el funcionamiento del sistema económico como una red de flujos de bienes y de dinero que relacionan los diversos sectores económicos. Junto a los flujos (renta nacional, consumo, inversión y así sucesivamente) necesariamente definidos en relación con un período de tiempo, en general el año, se expresan también los *stocks* (riqueza privada, deuda pública, etc.) definidos respecto a un momento del tiempo, en general, al 31 de diciembre de cada año.

---

8 Stone (1997) proporciona una esmerada reconstrucción de las contribuciones de los aritméticos políticos ingleses y de sus sucesores hasta 1900. La historia de los intentos de estimar la renta nacional estadounidense e inglesa en el período entre las dos guerras mundiales está ilustrada por Patinkin (1976).

Por iniciativa de las Naciones Unidas y bajo la dirección de Stone, ha sido elaborado (por primera vez en 1953, y sucesivamente revisado varias veces) un sistema de cuentas económicas nacionales (SNA: System of National Accounts), que constituye un punto de referencia obligado para las elaboraciones de los institutos nacionales de estadística de los diversos países.[9]

La tendencia a uniformar los criterios de determinación y de presentación de las estadísticas entre países, después de haber experimentado una fuerte aceleración con la desaparición del sistema soviético de la contabilidad material, se ha acelerado de nuevo, especialmente dentro de algunas áreas como la Unión Europea, en concomitancia con la utilización de indicadores estadísticos para la coordinación de las políticas económicas o para verificar la observancia de algunos acuerdos internacionales, como las denominadas «reglas de Maastricht».

La contabilidad nacional, aunque desarrollada bajo la influencia de la necesidad de hacer operativas las categorías keynesianas de política económica, sigue hoy la concepción del sistema económico propia de la teoría utilitarista-marginalista. Para comprender este punto, podemos hacer referencia a la posición de Adam Smith, según la cual son productivos solo los trabajadores empleados en la producción de bienes materiales (que después retomó Marx y, en su estela, la contabilidad nacional de los países soviéticos) y a la crítica de Jean-Baptiste Say, según la cual es productiva cualquier actividad que genere utilidad.

Por tanto, la producción de servicios también se considera parte de la renta nacional. En esencia, se considera todo lo que pasa por el mercado, incluidas las actividades del sector público cuyas salidas son una entrada para el sector privado y cuyas entradas son una salida para este úl-

9 La reestructuración más importante del sistema de contabilidad nacional ha sido publicada por las Naciones Unidas en 1993, después de varios años de trabajo; sobre ella se basa el European System of Accounts (ESA), publicado en 1995. Para una exposición, cfr. Jackson (2000). El SNA (1993) ha sido nuevamente puesto al día (SNA, 2008: los detalles se pueden encontrar en el sitio web de las Naciones Unidas: <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/sna2008.app>), pero todavía quedan pendientes muchos problemas. El Fondo Monetario Internacional cuida de un *Balance of Payments and International Investment Position Manual,* del que se ha publicado en 2013 la sexta versión (BPM6, que puede encontrarse en la dirección <https/www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bopman6.htm>).

timo. Más aún, recientemente la frontera se ha ampliado para incluir la denominada «economía informal e ilegal» (que se estima pesa aproximadamente el 10 % de la renta nacional). En cambio, se excluyen los costes y ventajas no directamente valorables; por ejemplo, los costes medioambientales de la actividad económica.

En esencia, el concepto de renta nacional se construye como agregado (suma) de las rentas individuales. También la definición de estas últimas comporta diversos problemas que pueden recibir una solución solo convencional; después de haber ilustrado algunos, Hicks (1939, p. 180) concluye que, para el economista teórico, para el cual es necesario el rigor, «renta es un término bastante peligroso y puede evitarse», mientras que el concepto, aunque sea aproximado, puede ser útil en las estadísticas sociales. En realidad, por medio del recurso a la simple agregación de las rentas individuales, se evitan muchos problemas; por ejemplo, en el caso de externalidades, la renta (el producto) individual no corresponde a la renta (al producto) desde el punto de vista social; después se descuidan todos los problemas relativos a la definición de trabajo productivo, a los cuales apenas se ha hecho referencia; el trabajo doméstico (incluso el de cuidado de los ancianos, de los niños y de los enfermos) no se considera, de modo que los países con una mayor proporción de servicios prestados dentro de la familia resulta que tienen un PIB menor.

Además, en la historia de la contabilidad nacional, se han verificado diversos ajustes para tener en cuenta los cambios en la estructura del sistema económico; por ejemplo, a la bipartición originaria dominante en la época de los economistas clásicos (agricultura e industria) sigue la tripartición en agricultura, industria y servicios; finalmente, después de que la proporción de los servicios ha superado el 50 % del PIB, se ha empezado a distinguir entre servicios públicos y privados. Análogamente, han cambiado las subcategorías dentro de la industria y de los servicios, mientras que algunas subcategorías agrícolas han desaparecido, o han sido recalificadas a un nivel de agregación menor. En conjunto, el ámbito de las determinaciones estadísticas se ha extendido enormemente, y ello ha comportado la introducción de voces siempre nuevas y la tendencia a crear clasificaciones cada vez más detalladas.

En efecto, las magnitudes de la contabilidad nacional tienen un significado relativo, que valorar de vez en cuando respecto al problema afronta-

do. En varios casos, es oportuno agregar a los datos de contabilidad nacional otras informaciones, como los indicadores de los que se hablará más adelante, en el § 9.6.

Sobre todo, es necesario subrayar la naturaleza convencional de las categorías de contabilidad nacional: cosa inevitable, para poder disponer de informaciones estadísticas comparables entre países y en el tiempo. Sin embargo, esto ha oscurecido una serie de problemas conceptuales que, a menudo, se han dejado en un segundo plano respecto a los problemas más técnicos que afrontar para concordar, a nivel internacional, definiciones y procedimientos de determinación de los datos eficaces en el plano operativo.

Recordamos, en síntesis, algunos de estos problemas. Un primer aspecto se refiere a la propia definición de renta nacional neta que, en rigor, debería excluir no solo las amortizaciones del capital fijo, sino también los gastos que serían necesarios para reintegrar los recursos naturales utilizados en la producción (por ejemplo, los gastos de exploración necesarios para identificar nuevos yacimientos minerales, o para la reforestación). La misma definición de las amortizaciones plantea nuevos problemas: en general, la maquinaria obsoleta es sustituida por maquinaria de tipo nuevo, haciendo difícil las comparaciones; de hecho, las empresas utilizan los márgenes discrecionales a su disposición para la contabilización de las amortizaciones a fin de minimizar la carga fiscal. Por lo que se refiere a los costes medioambientales, basta pensar en el problema del calentamiento global para comprender la dificultad de estimarlos, aunque solo sea de forma aproximada. Otro tema se refiere a los servicios personales prestados fuera del mercado, dentro de la familia o como actos de voluntariado: el paso al mercado de una proporción de estos servicios (piénsese, por ejemplo, en asistentas y cuidadoras) puede aumentar la renta nacional y la renta per cápita sin que se haya producido un cambio en la cantidad de servicios prestados.

Los intentos de hacer más omnicomprensiva la definición de renta nacional, como la introducción, recientemente decidida, de la economía informal (o sumergida) y la propuesta de la economía ilegal, no tienen en cuenta los costes (sociales, pero también económicos) de estas actividades. La falta de consideración, como voz negativa del cálculo de la renta, de los daños provocados por las calamidades naturales plantea problemas de falta

de coordinación entre contabilidad de los *stocks* y de los flujos, si tales daños se consideran en los *stocks,* pero no en los flujos de renta, o de desajuste de los datos respecto a la situación real, si no se tienen en cuenta tales daños.

Otro problema que ha surgido recientemente se refiere a los servicios financieros, cuya proporción sobre el PIB se ha, aproximadamente, duplicado en la mayoría de los países en las últimas dos-tres décadas. En la medida en que se trata de servicios a la producción, quedarían incluidos en la producción bruta vendible, pero no en la renta. Sobre todo, a menos de no querer sostener que está duplicada, o más que duplicada, la cantidad real, definida como sea, de servicios financieros prestados a los usuarios, se debe admitir que el crecimiento de dicha proporción es efecto, sobre todo, de una imponente redistribución de la renta a favor del sector financiero, con una caída de la productividad de los recursos empleados medidos en términos de valores corrientes.

Todos estos aspectos han sido objeto de discusiones pero, sobre todo, a nivel periodístico. Ello indica, en realidad, dos cosas: la necesidad de utilizar con cautela los datos de la contabilidad nacional, reconociendo su enorme valor informativo, pero también los enormes límites; la necesidad de mantener viva la discusión científica sobre tales límites, y no solo de integrar aquellos datos con otras informaciones (como los indicadores que se discutirán más adelante, en el § 9.6), sino también para hacer un uso más consciente.[10]

Finalmente, entre los desarrollos analíticos de la contabilidad nacional, puede incluirse el método de las *social accounting matrixes,* iniciado por Stone (Stone y Brown, 1962) y desarrollado después por Irma Adelman y otros. Este modelo presenta afinidades, por un lado, con los modelos de equilibrio económico general computacional a los que se ha aludido más arriba (en el § 7.6) y, por otro lado, con el *stock-flow consistent analysis* desarrollado por Godley (sucesor de Stone como director del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Cambridge) en un contexto keynesiano al que se aludirá más adelante (en el § 12.5).

---

10 Una excepción relativa a los servicios financieros es Mazzucato (2018, pp. 75 y ss.).

9.4. El nacimiento de la econometría

La creciente disponibilidad de informaciones estadísticas, suficientemente veraces y recogidas en categorías definidas según criterios suficientemente generales, ha favorecido, indudablemente, el desarrollo de las investigaciones de economía aplicada. Pero también los desarrollos de la teoría estadística, en particular la estadística inferencial, han desempeñado un papel importante. Estos factores (y otros más, como —sobre todo— los progresos de la informática) contribuyen a explicar el impetuoso desarrollo que, en las últimas décadas, ha conocido la econometría (del griego *metron,* «medida»): la disciplina que apunta a identificar relaciones cuantitativas entre las variables económicas, como base para la interpretación de los fenómenos económicos.[11]

Un papel relativamente modesto en esta dirección, en cambio, lo ha desempeñado la revolución marginalista y la matematización de la teoría económica que se ha producido después. En efecto, los intentos de estimar con precisión valores numéricos atribuibles a las relaciones económicas, entre finales del siglo XIX y principios del XX, se han referido, en su mayoría, a aspectos externos al núcleo de las teorías del valor: piénsese en los casos de las curvas de consumo de Ernst Engel[12] o de los estudios de Pareto sobre la distribución personal de las rentas. Además, existe un salto cualitativo entre la simple utilización de datos estadísticos con fines descriptivos, en los análisis de economía aplicada, y la investigación sistemática de relaciones cuantitativas exactas entre variables. Es este segundo aspecto, en efecto, el que señala el nacimiento de la econometría.

El italiano Rodolfo Benini (1862-1956), estadístico, demógrafo y economista, se encuentra entre los primeros (cfr. Benini, 1907) que utilizaron métodos estadísticos avanzados, como la regresión múltiple en el análisis económico. El estadounidense Henry Moore (1869-1958) y

11 Se habla de cliometría cuando series históricas de datos cuantitativos se utilizan para los estudios de historia económica.

12 En la «ley de Engel» se dice que, al crecer la renta familiar, el gasto en alimentos crece menos que proporcionalmente. Sobre la teoría de esta ley, cfr. Kindleberger (1989, First Lecture). A las «leyes económicas» se ha aludido más arriba, en el § 7.6.

sus alumnos (entre los cuales recordamos a Paul Douglas, 1892-1976, y Henry Schultz, 1893-1938) persiguen sistemáticamente el análisis cuantitativo por medio de la estimación estadística de relaciones económicas.[13]

Ambiciosos fundamentos metodológicos para la naciente econometría los proporcionó después el noruego Ragnar Frisch (1895-1973),[14] en su editorial del primer número de la nueva revista *Econometrica* (Frisch, 1933), dirigida por él hasta 1955 y concebida como órgano de la Econometric Society, fundada en 1930.[15] Según Frisch, la econometría constituye la unificación de estadística, teoría económica y matemáticas, necesarias para «una real comprensión de las relaciones cuantitativas de la moderna vida económica».

Una corriente de investigación activa dentro de la Cowles Commission (después Fundación), y con resultados importantes, es la de los métodos de análisis cuantitativo, que se alinea con el relativo al intento de construir una teoría matemática axiomatizada del equilibrio económico general. La presencia simultánea de las dos corrientes de investigación responde a la convicción de que la teoría tiene implicaciones directas para la interpretación de la realidad y para las elecciones de política económica. En realidad, también en el caso de contribuciones sobre los métodos de análisis cuantitativo, estamos frente a desarrollos prevalentemente formales, sobre una base conceptual aceptada sin un debate profundo: el planteamiento subjetivo de teoría de la probabilidad, a la que ya hemos aludido más arriba, en los §§ 3.6 y 6.2.

---

13 A Douglas, junto con el matemático Charles Cobb, se debe en particular la elaboración de la función agregada de producción denominada «de Cobb-Douglas», que tanta fortuna ha tenido no solo en los análisis estadísticos sino también en el análisis teórico, a pesar de la demostrada falsedad de sus fundamentos (a causa de la noción agregada de capital empleada: cfr., más adelante, § 12.6). En efecto, en el plano teórico, la función agregada de producción puede remontarse a Wicksell (aunque el propio Wicksell era consciente de sus límites: cfr., más arriba, § 3.2).

14 En 1969, Frisch comparte con el holandés Jan Tinbergen (1903-1994), otra figura de primer nivel en el campo del que nos estamos ocupando, el primer Premio Nobel de Economía.

15 Tsuru (1993, p. 74) cita una afirmación de Myrdal, según la cual la Econometric Society «había sido ideada como una organización de defensa contra los institucionalistas».

Los economistas reunidos por la Cowles Commission proporcionan contribuciones cruciales al desarrollo de las nuevas técnicas econométricas; recordamos a Jacob Marshak (1898-1977), Tjalling Koopmans (1910-1984), Don Patinkin (1922-1997) y Lawrence Klein (1920-2013, premio Nobel en 1980).[16] El noruego Trygve Haavelmo (1911-1999, premio Nobel en 1989), en un ensayo publicado en 1944 como suplemento de *Econometrica,* propone insertar en un contexto estocástico la estimación de relaciones econométricas. De esta manera, entre otras cosas, Haavelmo defiende la aproximación econométrica ante algunas de las críticas que Keynes (1973, pp. 295-329) había dirigido a las investigaciones de Tinbergen sobre los ciclos económicos y a la construcción de modelos macroeconómicos.[17]

Como hemos visto, el desarrollo del análisis cuantitativo recibe un impulso, en particular en Estados Unidos, por su empleo en apoyo del esfuerzo bélico durante la Segunda Guerra Mundial. Pero esto vale, sobre todo, para la investigación operativa, utilizada para resolver problemas de programación de los transportes o similares. La econometría moderna, dirigida a la construcción de grandes modelos econométricos, ve, en cambio, la luz en la inmediata posguerra, en la Cowles Commission; el primer

16 Para una ilustración del papel de la Cowles Commission, cfr. Klein (1991); más arriba, en el § 6.3, ya se ha aludido al papel de la Cowles Commission en el desarrollo de la moderna teoría axiomática del equilibrio económico general.

17 Sobre el debate entre Keynes y Tinbergen, existe una notable masa de trabajos; cfr., por ejemplo, Patinkin (1976) y Hendry (1980). Contrariamente a una extendida vulgata, las críticas de Keynes no proceden de una hostilidad genérica a la utilización de instrumentos matemáticos o estadísticos en el campo económico, sino de una valoración consciente de sus límites: ¡recordemos que Keynes había sido el autor de un importante *Treatise on Probability* (Keynes, 1921)! Que las críticas de Keynes —de persistente actualidad— se dirijan a ciertos tipos de utilización de los instrumentos matemáticos y estadísticos, y no a tales instrumentos en sí, resulta evidente también a partir de su célebre invectiva al respecto, en la *Teoría general* (1936, p. 265): «Una parte demasiado grande de la reciente teoría económica "matemática" es pura manipulación, imprecisa como los presupuestos iniciales en los que se apoya, que permite al autor perder de vista la complejidad y la interdependencia del mundo real en un dédalo de símbolos pretenciosos e inútiles». Al trabajo de Haavelmo (que, después de haber trabajado en la Cowles Commission, vuelve a la Universidad de Oslo en 1947) Morgan (1990) dedica el capítulo de conclusiones de su libro, en el que ilustra los años de formación de la econometría, con particular atención al método de análisis de las series temporales de Frisch y a los esquemas de Tinbergen.

modelo econométrico de la economía estadounidense es obra de Klein.[18] En parte por el crecimiento de la intervención pública en la economía, en aquella época se siente mucho la necesidad de previsiones sobre la evolución macroeconómica y ello favorece el desarrollo de nuevos métodos de análisis dirigidos a aquel fin. Las tensiones políticas relacionadas con la Guerra Fría, junto con la previsión de una nueva gran crisis en las economías de mercado al agotarse el gasto bélico, hacen que las previsiones optimistas de los economistas de la Cowles Commission, completamente a contracorriente en aquella época, constituyan un test crucial favorable a las nuevas técnicas de análisis, que experimentan muy pronto una rápida difusión.

Entre otros, recordamos el modelo FED-MIT-Penn, construido a partir de 1964 bajo la dirección de Modigliani. Este colabora después, a partir de 1966, en la construcción de un modelo econométrico para Italia en el Banco de Italia. Entre los modelos de la economía italiana, recordamos también el de Sylos Labini (1967); un modelo que se caracteriza por distinguir los mayores sectores económicos (industria, agricultura y comercio), en cuanto caracterizados por diversas formas de mercado.

Declaradamente dirigido a fines de política económica lo es, en cambio, el «Modellaccio» construido en la Universidad de Ancona bajo la guía de Fuà (cfr. Fuà, 1976).

9.5. Los desarrollos de la econometría

En los años de oro del desarrollo de la econometría, son todavía muchos los economistas que manifiestan desconfianza hacia ella. Hendry (1980) recuerda las críticas de Keynes, Worswick, Phelps Brown, Leontief y las perplejidades de Hicks; más adelante, recordamos las crí-

18 El modelo se desarrolló después en la Universidad de Michigan. Klein dirige sucesivamente otros dos proyectos encaminados a construir modelos macroeconómicos de amplias dimensiones: el denominado «modelo Brookings» y el «proyecto Link», orientado a relacionar entre ellos los modelos econométricos construidos por centros de investigación de diversos países (para Italia, el modelo Prometeia de Beniamino Andreatta) realizando, en esencia, un modelo mundial articulado por grandes áreas geográficas y, donde fuera posible, por países.

ticas de Lucas. Como subraya el propio Hendry, la econometría debe utilizarse con extrema cautela en la interpretación de la realidad: junto a casos de correlación espuria (en el ejemplo de Hendry, la cantidad acumulada de lluvia caída en el Reino Unido «explica» la inflación mejor que la cantidad de dinero en circulación) y a tantos problemas a los que ya se refirió Keynes (como la frecuente omisión de variables relevantes), pueden recordarse otros varios, entre los cuales la frecuente e inadecuada amplitud de las muestras[19] o las distorsiones introducidas con la construcción de variables agregadas.[20]

Al intento de superar estos y otros problemas se dirige, en las décadas más recientes, el trabajo teórico en el campo de la econometría. Al propio tiempo, su utilización conoce una auténtica explosión, gracias a la creciente potencia de cálculo de los ordenadores, pero también a la presión de la competencia académica dirigida por las nuevas reglas de evaluación cuantitativa *(publish or perish),* que genera una marea de ejercicios econométricos demasiado a menudo de dudosa validez. Crece paralelamente el espacio dedicado a la enseñanza de la econometría en las universidades, a menudo limitada a cursos introductorios, con la consecuencia de una difusa menor conciencia de los límites del instrumento (o, lo que aún es más peligroso, de los límites de los datos utilizados: las anécdotas al respecto son infinitas).

Prosigue, en cualquier caso, el trabajo teórico de elaboración de nuevas técnicas econométricas. Entre los desarrollos más importantes, recordamos los relativos a los métodos de análisis de las series históricas, con los

---

19 Un ejemplo clamoroso es el de los modelos construidos por las instituciones responsables del control de los mercados financieros y por muchos grandes bancos para valorar el *value at risk* utilizado para determinar la necesidad de capital propio: en la mayoría de los casos, ¡series de datos diarios que cubren menos de un año! Cuando la crisis financiera explota, en 2007-2008, algunos banqueros influyentes llegan a sostener, refiriéndose a aquellos modelos en disculpa de su propia incapacidad de previsión, que la crisis tenía una probabilidad de producirse igual a 1 sobre 10, o 18, veces la vida del universo… Cfr. Roncaglia (2012b).

20 Aun siendo una fracción insignificante de los trabajos econométricos publicados anualmente, la bibliografía crítica sobre el tema se encuentra en expansión y el debate sobre el valor de las investigaciones econométricas es vivo; cfr., por ejemplo, Ioannidis *et al.* (2017).

modelos ARMA (*autoregressive moving average:* cfr. Box y Jenkins, 1970), desarrollados después en ARIMA (donde la I corresponde a *integrated,* remitiendo al análisis de series no estacionales en el tiempo).

Sucesivamente, el método VAR (*vector autoregressive:* cfr. Sims, 1980 y 1982) se propone como alternativa a la econometría tradicional, objeto de críticas radicales. En particular Lucas (1976), basándose en la teoría de las expectativas racionales (cfr., más arriba, § 8.6), había sostenido que los parámetros estructurales de los modelos macroeconómicos están sujetos a cambios ante intervenciones discrecionales de política económica, por lo que los propios modelos no pueden utilizarse para prever las consecuencias de la adopción de medidas de política económica. Sigue una avalancha de ejercicios econométricos dirigidos a verificar o falsar la teoría de las expectativas racionales (o proposiciones específicas, como la neutralidad de la deuda pública) en contraposición a los modelos de la síntesis neoclásica.

Sims propone, en cambio, una «econometría ateorética», en la que la estructura del modelo no está predeterminada: el análisis econométrico se dirige a la especificación de los modelos que, de vez en cuando, se evidencian más aptos, más que a los test sobre hipótesis preestablecidas. De esta manera, la distancia entre teoría económica y econometría se amplía, en cuanto que la teoría económica ve cómo se le sustrae el papel de sugeridora de las hipótesis que someter a verificación econométrica.

Ambas tesis —la utilidad de la econometría para la verificación de las teorías, o para la identificación de nuevos nexos teóricos de causa y efecto— deben, sin embargo, tratarse con cautela.[21] Por una parte, ya era obvio *ab initio* —o habría debido serlo— que las investigaciones econométricas no pueden llegar a discriminar entre teorías «justas» y «equivocadas» en cuanto que, en todo caso, la verificación se referiría simultáneamente a la teoría misma y a las hipótesis auxiliares necesarias para traducirla en un modelo econométrico.[22] Por otra parte, es posible recordar el escepticismo

21 Para una reseña de las innovaciones técnicas que, aunque no permiten establecer con certeza la existencia de un nexo de causalidad, consienten aumentar los indicios en favor o en contra, cfr. Athey e Imbens (2017).

22 Cfr. Cross (1982).

de Hume, y de tantos otros después de él, sobre la posibilidad de deducir «leyes» por vía inductiva, por la observación de un número limitado de datos: los test estadísticos pueden, a lo sumo, suministrar hipótesis de trabajo que, en cualquier caso, deben ser aquilatadas por medio de la reflexión teórica. En el campo de las ciencias sociales, aún más que en el de las naturales, es bastante más difícil utilizar test econométricos para falsar una «ley», cuyo fracaso, en un caso específico, puede justificarse siempre con el recurso a circunstancias anormales.

9.6. La nueva estadística descriptiva: la búsqueda de indicadores

La creciente disponibilidad de ingentes bases de datos sobre los fenómenos más diversos favorece el desarrollo de análisis aplicados de los problemas más variados. Muchos trabajos, en distintos campos, constituyen útiles contribuciones a la interpretación de la realidad. En muchos otros casos, sin embargo, estas investigaciones rayan en el ridículo;[23] en otros casos, no hacen más que corroborar hipótesis dictadas por el simple buen sentido; a menudo, se utilizan en apoyo de tesis con una fuerte importancia política, pero sin fundamentos teóricos. Incluso en los casos mejores, en los que los análisis aplicados se utilizan en la búsqueda de sugerencias interpretativas sobre vicisitudes económicas concretas, las alusiones a la teoría económica resultan frecuentemente aproximativas y poco conscientes de los debates teóricos; por ejemplo, sobre los problemas de fondo de la teoría del valor y de la distribución: en este sentido, la fragmentación de las especializaciones tiene un coste elevado.

Los campos de investigación son muy numerosos y cubren todas las áreas de la economía: del trabajo, industrial, monetaria y así sucesivamente. Uno de los más frecuentes se refiere a la distribución de la renta entre países y grupos de países, y en su interior. Para la distribución de la renta dentro de los diversos países, se ha construido un conjunto imponente de datos por el Luxemburg Income Study (fundado y dirigido por Tim Smeedling de 1983 a 2006); un vasto conjunto de investigaciones para

23 Se puede mirar la lista de los Ig Nobel en <www.improbable.com/ig/>.

diversos países, coordinado por Anthony Atkinson y Piketty, se presentó en distintos trabajos.[24]

Junto a los análisis de la renta, hay que recordar los análisis sobre la distribución de la riqueza y sobre los presupuestos familiares.[25] Puede considerarse después una subárea de la distribución de la renta la de las investigaciones sobre la pobreza; hoy es habitual, en este aspecto, distinguir entre pobreza absoluta (renta per cápita inferior a un valor-umbral, hasta hace pocos años de un dólar al día, que ahora se ha situado en varios casos en dos dólares al día) y pobreza relativa (renta inferior a un porcentaje dado de la renta media o mediana del país, por ejemplo, el 20 %).

Aún es más imponente el conjunto de las investigaciones relativas al desarrollo de la renta per cápita en los diversos países y a las comparaciones entre países a distintos niveles de desarrollo económico. En este aspecto, es necesario recordar las investigaciones seminales de Angus Maddison (2007), que cubren con distinto nivel de profundización un espacio de tiempo de más de dos milenios y el conjunto de los países del mundo. Una selección de análisis empíricos de los diversos aspectos del crecimiento económico a largo plazo (de los modelos de crecimiento industrial —Chenery, 1960— a las comparaciones internacionales de la productividad —Kravis, 1976— o de la renta per cápita —Kravis *et al.,* 1978—) se propone en tres amplios volúmenes por Van Ark (1997).

Continuamente se producen datos puestos al día, por parte de los organismos internacionales, en particular por el Banco Mundial en su importante informe anual.[26] Junto a las actualizaciones estadísticas, cada informe examina un aspecto del proceso de desarrollo. En la estela del concepto de *capability* propuesto por Amartya Sen (ilustrado más adelante, en el § 14.5), el United Nations Development Programme (UNDP) por

---

24 Cfr. el artículo de síntesis de Atkinson *et al.* (2011) y el afortunado volumen de Piketty (2013), sobre el que volveremos más adelante, en el § 14.3. Cfr. también Milanović (2016).

25 Cfr., por ejemplo, Deaton (1997). Angus Deaton (n. 1945) ha recibido el premio Nobel en 2015.

26 Como se ha recordado más arriba, en el § 7.6, la publicación de este importante informe, siempre rico en documentación y análisis, se inició en 1978, por iniciativa de Hollis Chenery, en aquella época vicepresidente del Banco.

iniciativa de su presidente Ul Haq, desarrolla un índice de desarrollo humano (HDI, *human development index*), donde se sintetizan indicadores relativos al crecimiento económico (renta per cápita, en dólares a paridad de poder adquisitivo), a la situación sanitaria (esperanza de vida al nacimiento, mortalidad infantil y morbilidad) y a la instrucción (alfabetización, proporción de diplomados y licenciados, etc.). Este indicador, a su vez, es objeto de numerosos estudios: algunos profundizan en diversos aspectos de su construcción, proponiendo modificaciones del indicador originario (algunas de las cuales han sido recientemente aceptadas por el mismo UNDP);[27] otros lo utilizan para interpretar las tendencias de desarrollo de la economía en el tiempo o para ilustrar diversos aspectos de detalle.[28]

El *human development index* es un ejemplo de indicador sintético: el ejemplo más conocido de un amplio grupo de indicadores desarrollados para sintetizar en una variable cuantitativa una serie de aspectos que se consideran relevantes para el proceso de desarrollo económico, como la apertura al comercio internacional, el grado de competencia de los mercados interiores, el grado de democracia o de «libertad económica», la eficiencia de la Administración pública y, en particular, la eficiencia de la justicia, la extensión de la corrupción, el grado de independencia de los bancos centrales, el nivel de instrucción financiera de las familias, hasta el populismo autoritario y la incertidumbre.[29]

---

27 Por ejemplo, Palazzi y Casadio Tarabusi (2004) proponen la utilización de una media armónica, más que de una media aritmética, para la síntesis de los diversos indicadores básicos. Para una reseña del debate y una ilustración de las modificaciones introducidas por el UNDP a partir del *Human Development Report* para 2010, cfr. Klugman *et al.* (2011); cfr. después Casadio Tarabusi y Guarini (2016).

28 Por ejemplo, es posible considerar la correlación entre renta per cápita y los indicadores de situación sanitaria y de nivel cultural, para analizar después los motivos por los que algunos países resultan situados encima o debajo de la recta de correlación. Saltan a la vista Costa Rica, con una esperanza media de vida al nacer significativamente superior a la que justificaría su renta per cápita, y Kuwait, con una expectativa significativamente inferior. Entre las explicaciones de estas anomalías, recordamos el gasto en instrucción, en el que se concentra el gasto público en Costa Rica (que no tiene ejército) y la segregación de las mujeres en Kuwait, que lleva a un nivel significativamente más elevado de mortalidad infantil. Otros estudios subrayan la importancia, en este contexto, de una menor o mayor desigualdad en la distribución de la renta.

29 La bibliografía sobre el tema es abundante. Aquí nos limitamos a dos ejemplos. Un índice del populismo autoritario (Johansson Heinö, 2016) se basa en los resultados

Varios otros indicadores sintéticos se orientan a medir las desigualdades de género. Entre los más importantes, recordamos el GDI *(gender-related development index)* y el GEM *(gender empowerment measure),* publicados por el UNDP a partir de 1995.

Otras investigaciones cuantitativas, dirigidas por algunos de los principales institutos nacionales de estadística, tratan de identificar indicadores de desarrollo sostenible, o de bienestar social;[30] un impulso importante en esta dirección ha venido de la Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress (CMEPSP), instituida por el Gobierno francés en 2008 y coordinada por Jean-Paul Fitoussi, Amartya Sen y Joseph Stiglitz (Fitoussi *et al.,* 2009).

La referencia a una multiplicidad de indicadores, más que a solo el PIB, proporciona, indudablemente, un cuadro más completo, permitiendo tener en cuenta —por lo menos en parte— la multidimensionalidad de las sociedades humanas. Sin embargo, a menudo el modo en el que estos indicadores se construyen deja mucho que desear, tanto por las elecciones subjetivas que su construcción requiere como por la importancia de los aspectos que, no siendo merecedores de traducción cuantitativa, se descuidan. Ello no obstante, una vez construidos y disponibles, estos índices se utilizan tranquilamente —casi siempre sin ninguna nota de cautela o un genérico comentario al respecto— en investigaciones cuantitativas dirigidas a explicar el más o menos rápido desarrollo de los diversos países. De esta manera, la cliometría termina sustituyendo a la historia económica, y las interpretaciones propuestas para los diversos fenómenos parecen adquirir una engañosa apariencia de objetividad y, por tanto, de superioridad respecto a los análisis cualitativos en los que la importancia de la interpretación subjetiva del investigador y la necesidad de cautela con respecto a los resultados parecen evidentes.

---

electorales y en una clasificación de los partidos en autoritarios de derecha, de centro y de izquierda. Un índice de la incertidumbre de las políticas económicas (Economic Policy Uncertainty Index, EPU: Baker *et al.,* 2016), utilizado también por el Banco de Italia en su *Rapporto sulla stabilità finanziaria* (n.º 1, 2017, p. 9), se basa en la «frecuencia de referencias a la incertidumbre en las políticas económicas presentes en los artículos de los principales periódicos de los países europeos».

30 Por ejemplo, el ISTAT publica anualmente un *Rapporto sul benessere equo e sostenible* (BES).

9.7. La regulación de los mercados, la creación de mercados y las subastas

Las diversas teorías microeconómicas reconocen la posibilidad de situaciones en las que no rige la competencia y, por tanto, se las considera no óptimas, por motivos que pueden variar de un caso a otro: monopolios naturales, presencia de rendimientos crecientes de escala que lleva a dimensiones demasiado grandes de las empresas o comportamientos colusorios de las propias empresas. Se tienen después los casos de economías y diseconomías externas, en los que están presentes los efectos colaterales de las elecciones individuales, que no tienen en consideración los agentes en el momento en que deciden sobre la base de su propio interés personal. En consecuencia, también en situaciones de competencia, las diseconomías externas conducen a un exceso de producción (como en el caso de la contaminación), mientras que las economías externas llevan a niveles subóptimos de producción (como en el caso de la instrucción).

Estos aspectos, a los cuales se ha aludido más arriba, en el § 8.7, ya eran reconocidos en la teoría de finales del siglo XIX y se discutían, por ejemplo, en los *Principios* de Marshall (1890), para recibir después un tratamiento sistemático por obra, por ejemplo, de Pigou (1912). Frente a los monopolios naturales, se puede recurrir a la gestión directa por parte del Estado o a vínculos administrativos sobre los precios y sobre la calidad del producto, eventualmente impuestos por instituciones *ad hoc*. Frente a las dimensiones excesivas de las empresas, como frente a las políticas colusorias, se forma gradualmente, a partir de finales del siglo XIX, una legislación antitrust (sostenida por una extendida oposición popular a las concentraciones de poder económico), que conoce momentos de gran relieve, como en el caso de la disolución del Standard Oil Trust de Rockefeller en 1912 y después, de nuevo, en 1982, cuando la AT&T (American Telegraph and Telephone) fue obligada a conceder autonomía *(divestiture)* a los operadores locales, después estructurados, después de algunas fusiones, en siete compañías regionales Bell. En estos casos, en obsequio al paradigma tradicional, son las dimensiones de la empresa (tanto en términos absolutos como en proporción del mercado de referencia) las que señalan la presencia de una situación no competitiva, digna de sanción.

Los desarrollos del período aquí considerado se refieren a varios aspectos, que recordamos brevemente. En primer lugar, tenemos la tesis de que la intervención del Estado puede constituir una solución peor del problema, en cuanto que (como sostiene la teoría de la *public choice,* ilustrada en el § 8.7) el regulador no está necesariamente *super partes,* sino que puede verse inducido por el propio interés personal a intervenciones distintas de las más oportunas desde el punto de vista del interés público. Se trata de una tesis paralela, pero que va en dirección opuesta a la de la «captura del regulador», por la que, al perseguir su propio interés personal, el regulador puede verse inducido a actuar en interés de la empresa sometida a su control; ante este problema, en efecto, más que renunciar a la intervención pública, sería necesario reforzarla y hacerla automática, por ejemplo, interviniendo en todos los casos en los que esté presente un poder de mercado más que esperar su utilización contraria al interés público.

En segundo lugar, está la tesis, que se desarrolla gradualmente ya con Schumpeter, pero que se presenta plenamente desarrollada con la teoría de los mercados accesibles de Baumol y otros (discutida más arriba en el § 6.6), según la cual lo que cuenta no son las dimensiones o el número de empresas, sino la posibilidad de entrar y salir del mercado sin costes, que posibilita un comportamiento *hit and run* («pega y huye») en el caso en el que, dentro de un sector, se obtengan beneficios extraordinarios.

Finalmente, está la posición neoliberal, discutida en el capítulo 8, según la cual la defensa de la economía de mercado requiere que no se intervenga si no es en casos del todo excepcionales también ante situaciones claramente no competitivas. Se considera justo *(fair)* y, por tanto, no sancionable, el comportamiento de las empresas que, aun disponiendo de un poder de mercado, actúen conforme a lo que sucedería en competencia: de esa manera, la noción de *competition as if* (especialmente si se combina con la noción de *effective competition* —competencia «adecuada», aunque no perfecta— propuesta por Clark, 1940) hace que sean más complejos los procedimientos antitrust, permitiendo evitar condenas basadas en la simple presencia de poder de mercado. En Italia, no es sancionable la presencia de un poder de mercado, sino su «explotación» por parte de la empresa.

Las autoridades antitrust son, de todos modos, un elemento consolidado en los mayores países industrializados: la importancia de sus decisiones comporta debates importantes entre los economistas, relativos tanto a

las orientaciones generales como al análisis de las políticas seguidas por las principales autoridades antitrust (que varían en el tiempo y de país a país), o como a la valoración critica de los casos principales.

Así, por ejemplo, se ha producido una encendida discusión sobre el sector del transporte aéreo, donde una simple modificación reglamentaria, adoptada en 1978, con la Airline Deregulation Act en Estados Unidos —de la autorización a volar en una sola ruta a la autorización a volar *sic et simpliciter*—, aumenta enormemente la competencia entre las líneas aéreas. A caballo del nuevo milenio, un caso millonario discutido frente al antitrust estadounidense se refiere a Microsoft, denunciada por la Netscape por haber intentado imponer su navegador, Internet Explorer, a todos los usuarios de Windows; el procedimiento suscita un amplio debate científico implicando, en uno u otro frente, a algunos de los economistas industriales más conocidos.[31] Aún más que en otros sectores, en el campo de la informática, la importancia de las economías de escala es enorme: los costes fijos (necesarios, por ejemplo, para escribir un programa y para su lanzamiento) pueden ser elevados, pero, después, los costes marginales son nulos o casi nulos. Para los propios consumidores, son muy importantes las economías de red (el número de los demás usuarios); se ha visto en el caso de los teléfonos, pero aún vale más para redes como Facebook, WhatsApp y similares. En estos casos, el productor que se consolida inicialmente tiende después a conquistar todo el mercado; la entrada de un nuevo competidor se hace muy difícil, prácticamente imposible. Se consolida así una nueva noción de competencia, en el intento retórico de sustraerse a la reglamentación antitrust: de la competencia «en el» mercado se pasa a la competencia «por el» mercado.

---

31 Los testimonios de los dos expertos de parte, Richard Schmalensee (presidente de la MIT Sloan School of Management) por Microsoft y Franklin Fisher (también profesor en el MIT y supervisor de Schmalensee en su tesis de doctorado) por el Departamento de Justicia estadounidense, disponibles en la red, suman varios centenares de páginas y contienen contribuciones originales de economía industrial, especialmente por lo que se refiere a la interacción entre cambio tecnológico y evolución de la estructura de los mercados. La bibliografía de comentario ha sido amplia; aquí remito a dos libros italianos (Sabbatini, 2000, y Costa, 2004) y a su amplia bibliografía. En general, entre las relaciones anuales de las autoridades antitrust de los diversos países (y de la Unión Europea), documentación sobre varios casos y bibliografía científica sobre ellos, están disponibles en la red decenas de miles de páginas sobre políticas antitrust.

Para los problemas de los monopolios naturales de tipo tradicional, la solución habitual hasta hace alguna década ha sido la gestión pública, en la mayoría de los casos por medio de compañías nacionalizadas, o la reglamentación por medio de autoridades independientes, donde se demanda la fijación de los precios y, eventualmente, también la autorización para construir nuevas instalaciones o, con carácter más general, ampliar la capacidad productiva. Para las economías y, sobre todo, las diseconomías externas, por ejemplo, para la contaminación, se ha recurrido tradicionalmente a la reglamentación de las actividades de producción y consumo interesadas; por ejemplo, con la indicación de límites máximos a las emisiones nocivas, pero también por medio de sistemas de incentivos y desincentivos, siguiendo una amplia corriente de análisis de los estudiosos de economía pública.[32]

El principal teórico de la reglamentación en esta fase es Alfred Kahn (1917-2010), durante décadas profesor en la Cornell University y presidente del Civil Aeronautic Board en los cruciales años 1977-1978. Los dos volúmenes de su *Economics of regulation* (vol. 1, *Economic Principles,* 1970; vol. 2, *Institutional Issues,* 1971) son el punto de llegada de una larga serie de actividades de consultoría y trabajos científicos y representan el estado de la cuestión en la época de su publicación. En el debate sobre antitrust y reglamentación, Kahn concentra su atención en el comportamiento de las empresas, más que en las cuotas de mercado, y se caracteriza por una posición moderadamente progresista, abierta al mercado pero persuadida de la necesidad de intervenciones correctoras del poder monopolístico (más que de intervenciones *ex post* de condena de las prácticas monopolísticas); se encuentra así en contraposición con las posicio-

32 El debate se refiere a varios aspectos de estos temas, dada la posibilidad de captura del regulador por parte de las mayores empresas del sector a la elección de las formas de las compensaciones para las empresas nacionalizadas. En este último aspecto, piénsese en el animado debate en Italia, a principios de los años sesenta, sobre la elección entre compensar a los accionistas de las compañías eléctricas nacionalizadas, o compensar a estas últimas por sus instalaciones: la elección de la primera vía, encaminada a favorecer la supervivencia de los mayores centros de poder económico privado de aquella época (que habían crecido no por su propia virtud, sino gracias a las rentas de situación, defendidas también por la corrupción política), tiene en las décadas siguientes una grave influencia negativa en el desarrollo de la economía italiana (aparte de tenerla en la moralidad de la vida pública).

nes más favorables a la autonomía de la empresa privada que los exponentes de la Escuela de Chicago y de sus aliados.[33]

Con la reacción del neoliberalismo, a partir de los años setenta del siglo pasado, los teóricos más convencidos de la eficiencia de la economía de mercado identifican soluciones consistentes en la creación de nuevos mercados o, en cualquier caso, en el recurso a los mecanismos de mercado.

Así, por ejemplo, para el problema de la contaminación, se propone recurrir a la concesión de «permisos para contaminar», para los cuales se instituye un auténtico mercado: las empresas que tienen necesidad pagan para obtener los certificados que autorizan una cierta cantidad de emisiones contaminantes, mientras que las empresas que logran suprimir sus propias emisiones pueden vender dichos certificados, por una cantidad correspondiente a las emisiones eliminadas. De esta manera, el mercado asigna el peso de la lucha contra la contaminación a las empresas, cada una de las cuales elige la vía que, dada su propia tecnología, le resulta más conveniente. Naturalmente, el funcionamiento del mercado de certificados tiene un coste; a ello debe añadirse el coste de los controles de una autoridad independiente sobre las emisiones de las diversas empresas, dado que no se puede ciertamente limitar a registrar las declaraciones proporcionadas al respecto por las propias empresas. Además, las imperfecciones de los controles hacen que, por lo menos, algunas de las empresas dediquen otros tantos esfuerzos a encontrar nuevas técnicas que permitan la supresión de las emisiones y encontrar vías para evadir los controles, dados los beneficios que pueden obtener, en este caso, por la venta de los certificados. En esencia, es solo el supuesto de mercados perfectos habitual en la teoría tradicional el que hace considerar como preferible el recurso a la creación de mercados de certificados de autorización respecto a los límites cuantitativos directos, prescindiendo de cualquier análisis concreto de los casos específicos.

En todo caso, la teoría pura de la regulación progresa enormemente a partir de los años setenta, construyendo sobre la base de la teoría del principal y del agente (cfr., más arriba, § 6.9). Así se han desarrollado técnicas como el *peak-load pricing,* esto es, la fijación de los precios más elevados

33 Sobre las contribuciones y la personalidad de Kahn, cfr. Joskow y Noll (2013); sobre su papel en la desregulación del transporte aéreo, cfr. Button (2015).

para los horarios caracterizadas por una mayor demanda, utilizada para reducir la demanda de punta para las empresas (como la eléctrica o del gas natural) que se enfrentan a una demanda fuertemente variable a lo largo del día, de la semana o de las estaciones. Recordamos aquí la sistematización de Laffont y Tirole (1993), dos entre los principales protagonistas de esta corriente de investigación: Tirole (n. 1953) recibió el premio Nobel en 2014 y, probablemente, lo habría compartido con Laffont si este no hubiera desaparecido prematuramente en marzo del mismo año.

Para la concesión de las autorizaciones (por ejemplo, para el uso de las frecuencias de radio, o para explorar determinadas áreas de investigación del petróleo u otros minerales), el sistema tradicional basado en la discrecionalidad de las autoridades públicas (un sistema que se remonta a la Edad Media y, después, a la época de las monarquías absolutas, cuando nobles y reyes concedían privilegios a sus protegidos) se sustituye en la época reciente, y en medida creciente en los últimos años, por el recurso a las subastas, que constituyen hoy una notable fuente de ingresos para las autoridades públicas.[34] En correspondencia, se ha desarrollado una teoría de las subastas, dirigida a valorar las diversas posibles características (el denominado *mechanism design*), que recurre ampliamente a los instrumentos de la teoría de juegos. En su forma más general, se trata de elegir entre subasta pública o subasta por oferta en sobre cerrado, subasta inglesa (que parte de un precio bajo y deja a los participantes en la subasta libres para que hagan ofertas más elevadas) o subasta holandesa (que parte de un precio alto con ofertas a la baja); después es necesario especificar con precisión todas las reglas de la subasta.

Entre las contribuciones a esta teoría, constituye un original punto de partida la de Vickrey (1961), que demuestra la conveniencia de prever, en las subastas con sobre cerrado, la aceptación de la segunda mayor oferta más que la primera (y, naturalmente, informando de esta regla a los parti-

---

34 Otras formas de asignación todavía en uso incluyen los *beauty contests,* en los que las empresas someten a la autoridad pública un plan de utilización de los recursos que asignar y la autoridad pública elige el plan que parece más ventajoso para el bien común; los *first-come-first-served,* en los que la asignación se produce por la simple presentación de la solicitud; los *grandfather rights,* en los que quien ya está utilizando los recursos continúa haciéndolo, o las loterías, en las que la asignación se produce por azar.

cipantes en la subasta). Esto induce a los participantes a renunciar a un comportamiento estratégico, en el que se intenta tener en cuenta lo que harán los otros concurrentes, con la posibilidad de que se llegue a ofrecer un precio apenas superior al propuesto por los demás; con la *Vickrey rule,* todo concurrente se ve inducido a declarar su propia valoración máxima. Además, este mecanismo reduce, entre los participantes, el temor por la que se conoce como la «maldición del vencedor» *(winner's curse):* si ofrezco más que los otros por el derecho a explorar un determinado lote y gano la subasta, esto depende del hecho de que mi valoración del rendimiento previsible resulta la más optimista entre todas; si es probable que el rendimiento efectivo del lote resulte próximo a la valoración media, o a la mediana, esto significa que el vencedor de la subasta terminará por retirarse.[35]

El número de economistas actualmente empleados en la investigación, en las instituciones públicas o en actividades de consultoría en los campos del antitrust, de la regulación o de las subastas es elevado y creciente. De todos modos, debe señalarse que, sobre todo en estos campos, «los economistas que trabajan como consultores se arriesgan a ser percibidos de la misma manera que los abogados, esto es, como pistoleros a sueldo» (Crew y Kleindorfer, 2002, p. 16); como para los abogados de negocios, de todos modos, las posibles ganancias son muy superiores a las de los economistas teóricos.

9.8. Entre teoría y economía aplicada: la economía de las fuentes de energía

Entre los campos de aplicación de la teoría microeconómica, el más interesante es, probablemente, la economía de las fuentes de energía, no solo por su importancia sino también porque, dentro de ella, se han utilizado más o menos todos los planteamientos que hemos ilustrado más

35 El texto recopilativo al cuidado de Janssen (2004) ilustra, en sus diversos capítulos, los distintos tipos de subastas, algunos de los principales aspectos teóricos, algunos estudios de casos, y proporciona ulteriores informaciones bibliográficas. La «maldición del vencedor» es objeto de numerosos análisis, teóricos, aplicados y experimentales; cfr., por ejemplo, Kagel y Levin (1986) y Thaler (1988 y 1992). Para una reseña de la primera y fundamental fase de desarrollo de la teoría de las subastas, cfr. McAfee y McMillan (1987).

arriba, en el capítulo 6: de la teoría del equilibrio general intertemporal a la teoría marshalliana de la empresa y de la industria hasta la teoría del oligopolio.

Empezamos por la teoría del equilibrio económico general intertemporal o, dicho con más precisión, por el teorema de Hotelling (1931), que se refiere a todos los recursos naturales agotables, para cada uno de los cuales se considera dada (y conocida) la cantidad total disponible.[36] En el caso de competencia perfecta y considerando como dados los conocimientos tecnológicos, el precio de los recursos naturales agotables (descontado el coste de extracción que, por sencillez, podemos suponer constante en el tiempo) debe aumentar en el tiempo a una tasa igual al tipo de interés (que, a su vez, en equilibrio, debe ser igual a la tasa de preferencia intertemporal del conjunto de los agentes presentes en el mercado). El aumento del precio ralentiza gradualmente la utilización del recurso escaso, hasta el momento de su completo agotamiento, cuando la demanda es nula. Se demuestra así que, en presencia de un sistema completo de mercados al contado y a plazo, la competencia asegura una asignación óptima de los recursos escasos en el tiempo.[37] Entre las variantes de este modelo básico, Nordhaus (1973) introduce el concepto de *backstop technology:* el precio del recurso escaso deja de aumentar cuando llega a igualar los costes necesarios para la utilización de una tecnología alternativa.

El concepto de recurso natural escaso utilizado en esta teoría se adapta perfectamente a la noción de escasez que desempeña un papel central en el planteamiento marginalista, en todas sus variantes. Para comprender las implicaciones que se derivan, podemos recordar el informe del Club de Roma sobre *Los límites del crecimiento* (Meadows *et al.,* 1972), que indica como inminente el agotamiento de todos los principales recursos naturales. Esta convicción favorece la abolición de los contingentes de importa-

---

36 Harold Hotelling (1898-1973) proporciona importantes contribuciones a la estadística y a la econometría, y con su modelo de competencia espacial en duopolio, anticipa algunos aspectos importantes de la moderna teoría de juegos (Hotelling, 1929).

37 Para un tratamiento sistemático de esta teoría y de sus implicaciones, cfr. Dasgupta y Heal (1979); para sus desarrollos, Krautkraemer (1998). Para una amplia selección de artículos sobre el tema, incluido el artículo originario de Hotelling, cfr. Heal (1993).

ción de petróleo en Estados Unidos: una medida que contribuye poderosamente a la crisis del petróleo de 1973.[38] Según el informe, el petróleo tendría que haberse agotado a la vuelta de diecisiete años (a partir de 1972); de hecho, hoy las reservas «demostradas» mundiales de petróleo giran en torno a los cuarenta años de consumo corriente, mientras que las reservas «finales», de valoración bastante más incierta, son mucho más amplias.

Inatacable desde el punto de vista lógico, el teorema de Hotelling tiene su punto débil en los supuestos en los que se basa: tecnología y cantidades disponibles en conjunto de los recursos considerados como datos. La definición de «reservas demostradas» utilizada en las estadísticas (incluso aquellas en las que se basan las elaboraciones pesimistas del Club de Roma) indica la cantidad de petróleo del que ya se conoce, la localización, amplitud y características de los yacimientos y qué puede extraerse en condiciones económicamente rentables dada la técnica en uso y dados los precios corrientes.[39] Como había sucedido en el caso de las profecías malthusianas, que no tenían en cuenta el progreso técnico en agricultura (en la época de Malthus, se necesitaba aproximadamente el 70 % de la población, hoy el 4-5 %, para producir alimentos suficientes para alimentarlos a todos), así, en el caso del petróleo, las mejoras en las técnicas de extracción multiplican por cuatro, entre 1972 y hoy, el petróleo extraíble de los yacimientos ya conocidos, permiten identificar nuevos yacimientos y reducen enormemente los costes de exploración y de extracción. Resultados tan clamorosos relativos a un sector importante como el energético ponen en duda el poder heurístico de la propia noción de escasez.

En el caso del teorema de Hotelling, cuando está muy lejos en el tiempo el momento de agotamiento de los recursos naturales, su precio, descontados los costes de extracción, resulta sustancialmente nulo; el precio bruto está, pues, vinculado a los costes de producción, como el de toda

38 Cfr. Roncaglia (1983, pp. 127-128). Las previsiones de aumento de los precios ligadas al agotamiento de las reservas de petróleo se repiten regularmente; por ejemplo, Benes *et al.* (2015) (un estudio del FMI) prevén una duplicación de los precios del petróleo a la vuelta de una década. Trabajos de este tipo contribuyen a sostener los precios en mercados fuertemente especulativos como los de los derivados financieros del crudo.

39 Adelman (1995, pp. 11 y ss.) subraya que los datos sobre las reservas demostradas deben interpretarse como indicadores de las provisiones industriales más que como indicadores de escasez.

otra mercancía producida y reproducible.[40] Podemos entonces considerar tres líneas de investigación, que utilizan respectivamente variantes de la teoría de la renta ricardiana, de la teoría marshalliana y de la teoría del oligopolio.

Los yacimientos de recursos naturales presentan una variedad de características, que comportan diferencias en los costes unitarios de extracción. En el caso de la teoría ricardiana de la renta, el precio del grano viene determinado por los costes de producción en la tierra menos fértil de las que es necesario cultivar para obtener una cantidad de producto suficiente para satisfacer la demanda; en nuestro caso, el precio del crudo viene determinado por los costes de extracción relativos al más costoso de los yacimientos de petróleo que es necesario explotar para obtener una cantidad de producto suficiente para satisfacer la demanda. En cada momento del tiempo, las tecnologías pueden suponerse como dadas; el progreso técnico influirá en la marcha de los costes de extracción y, por tanto, sobre los precios, en el curso del tiempo. También en esta teoría, como la de Hotelling, se supone que, en el sector, domina la competencia, necesaria para que se utilicen plenamente los yacimientos menos costosos antes de iniciar la explotación de los más costosos; un supuesto clamorosamente contradicho por los hechos, dada la subutilización o la no utilización de yacimientos a costes muy bajos, especialmente en Oriente Medio.

La idea de que, en el sector del petróleo, prevalezca la competencia se justifica con un modelo marshalliano de uno de los más conocidos expertos del sector, Adelman, que sobre esta base —y sobre la base de una enorme masa de informaciones relativa a yacimientos y costes corrientes de extracción—, prevé (¡en 1972!) una tendencia a la baja de los precios.

---

40 Una situación sustancialmente análoga se verifica en el caso de otras materias primas. A menudo, la evolución de sus precios se utiliza conjuntamente, considerándola determinada principalmente por el comportamiento de la demanda mundial y, por tanto, del ciclo económico, por la dificultad de la oferta para adecuarse rápidamente a la demanda (una característica, sin embargo, que no vale para el petróleo y el gas natural). Cfr., por ejemplo, Grilli y Yang (1988), que consideran la evolución de la relación de intercambio entre materias primas y manufacturados: un problema central para el análisis de los países en vías de desarrollo en los que abunda alguna materia prima. Obviamente, después, las diversas materias primas se diferencian una de otra por muchas características, en particular por lo que se refiere a la estructura de los mercados, y son objeto de análisis separados.

Como en la teoría marshalliana de la empresa, la situación de competencia se garantiza por la presencia de costes crecientes (rendimientos decrecientes). Sin embargo, la masa de datos que Adelman suministra en apoyo de esta tesis se refiere al largo plazo y a la industria del petróleo en su conjunto, no a la empresa individualmente considerada y es, por tanto, compatible con un mercado no competitivo.[41]

La teoría del oligopolio de Sylos Labini (1956), ilustrada más arriba, en el § 6.6, nace precisamente del estudio del sector del petróleo, para el cual Frankel (1946) había sostenido la existencia de rendimientos de escala fuertemente crecientes a causa de la elevada relación entre costes fijos y costes variables; una tesis, por tanto, muy diferente de la sostenida por Adelman.[42] Una aplicación de la teoría del oligopolio al sector de la energía, en particular al sector del petróleo, requiere, sin embargo, una adaptación. En efecto, en el sector se enfrentan tres grupos de sujetos: las empresas petrolíferas, los países productores/exportadores y los países consumidores/importadores; dentro de cada uno de estos grupos, tenemos notables diferencias de poder de mercado. Piénsese en el papel de las denominadas *majors* entre las empresas petrolíferas, o en el de la OPEP entre los países exportadores, o en el de Estados Unidos y, más recientemente, en el de China entre los países consumidores (pero, en la fase más reciente, Estados Unidos adquiere creciente importancia también como país productor). Podemos, por tanto, hablar de «oligopolio trilateral», y examinar las vicisitudes del sector a la luz de las interacciones entre los principales exponentes de cada uno de los tres grupos de sujetos.[43]

Los cambios que se verifican en el curso del tiempo en la estructura de las relaciones de poder dentro del sector determinan una secuencia de fases con características bastante diferentes, que estudia una bibliografía enorme, en la que la utilización de los fundamentos teóricos cede el terreno a las

41 Cfr. Adelman (1972) y, para una ilustración más amplia de las críticas, Roncaglia (1983, pp. 40-44). Sobre el importante papel de Adelman para el desarrollo del sector de la economía industrial en el MIT, cfr. García Duarte (2014).

42 Piénsese en los elevados costes de inversión necesarios para iniciar la explotación de un yacimiento y en los modestos costes corrientes de sostenerla una vez iniciada la producción o, para el transporte, en el coste de producción comparado con el coste de utilización de un oleoducto o de una petrolera.

43 Para una exposición de esta teoría, cfr. Roncaglia (1983).

reconstrucciones históricas y al análisis de los detalles organizativos de los mercados, en particular de los métodos de fijación de los precios y del papel de los mercados financieros.[44]

9.9. Los problemas del medio ambiente

Los temas medioambientales están presentes en el debate económico desde los *Principios* de John Stuart Mill (1848). Por medio ambiente se entiende el contexto natural en el que tiene lugar nuestra vida; el problema medioambiental se refiere a los reflejos de la actividad de producción y consumo en dicho contexto natural (de la contaminación del aire y del agua a la deforestación o al crecimiento de riesgos hidrogeológicos). Según Mill, seguido por muchos otros, estos problemas —como los relativos a los reflejos de la organización productiva en la convivencia social, en la dignidad del trabajador y, con carácter más general, en la personalidad de los sujetos implicados— deben ser reconocidos y afrontados conscientemente por la colectividad. En otros términos, como ha aclarado el debate más reciente, el desarrollo económico no puede identificarse como el simple crecimiento cuantitativo de la producción total o de la producción per cápita. De esta manera, en efecto, se corre el riesgo de ignorar la multiplicidad de aspectos que concurren en la determinación de la calidad de la vida, en particular los aspectos medioambientales, y se pierde de vista la complejidad del nexo entre desarrollo económico y desarrollo civil.[45]

En algunos casos, las críticas a los reflejos negativos de la actividad productiva sobre el medio ambiente asumen tonos más drásticos, hasta configurar una crítica del modo de producción capitalista. De este tipo son las teorías del decrecimiento, que indican el camino de un cambio de los

---

44 Cfr. Roncaglia (1983, 2015a y 2017) y la bibliografía ya citada.

45 Para la crítica a la «manía del crecimiento», cfr., por ejemplo, Mishan (1967) y Fuà (1993); en particular, Fuà muestra que el nexo entre crecimiento del PIB per cápita y mejora cualitativa de la vida (mayor esperanza de vida al nacer, menor mortalidad infantil, mayor instrucción, etc.) destacado desde Adam Smith es importante en las fases iniciales de desarrollo, pero pierde importancia cuando el PIB per cápita alcanza los niveles más elevados que hoy son comunes a los países del área de la OCDE.

estilos de vida, una distribución más igualitaria del peso del trabajo y una reducción del tiempo de trabajo para todos.[46]

El ecologismo de origen clásico no debe confundirse con el debate sobre los límites del desarrollo planteados por la amenaza del agotamiento de los recursos naturales, que ha tenido una mayor resonancia, pero también una menor entidad.[47] El pesimismo conservador de Malthus ha reaparecido en muchos trabajos en el curso del tiempo, desde el ensayo de Jevons sobre el carbón (Jevons, 1865) hasta las investigaciones sobre los *Límites del crecimiento* estimuladas por el Club de Roma (Meadows *et al.,* 1972). A pesar de los repetidos fallos de este tipo de previsiones, que debieran suscitar dudas sobre la aproximación marginalista basada en la noción de escasez, su influencia en la opinión pública y en las elecciones de política económica sigue siendo notable. Los resultados pueden ser extremadamente dañinos, como se ha visto un poco más arriba para el caso del informe del Club de Roma y de la crisis del petróleo de 1973-1974.

Como sostenía el ecologismo del planteamiento clásico, el problema que afrontar se refiere, más bien, al conjunto de las interrelaciones entre actividades económicas y medio ambiente natural. El concepto de «desarrollo sostenible» explicado en un famoso informe de la World Commission on Environment and Development de las Naciones Unidas (Brundtland, 1987) sugiere una visión multidimensional del crecimiento económico, dirigiendo la atención hacia cambios en las tecnologías y en la estructura del consumo, guiados por adecuadas políticas públicas.[48] Se trata de una

---

46 Cfr., por ejemplo, Latouche (2006). Los orígenes de esta corriente de pensamiento pueden ser identificados (entre otros) en la tradición marxista, sobre la cual se volverá en el § 13.2, pero se trata, en cualquier caso, de desarrollos originales, que llevan el centro del debate, del tema distributivo y de la propiedad pública de los medios de producción al de la organización social y del proceso laboral; en todo caso, con un regreso a los temas de la alienación, discutidos por Marx en los *Manuscritos económicos y filosóficos de 1844,* pero después abandonados y sustituidos por los de la explotación y el fetichismo de las mercancías de *El Capital.*

47 Análogamente, tanto el ecologismo de origen clásico como el basado en la escasez de los recursos naturales no deben confundirse con otra línea de análisis, desarrollada por Georgescu-Roegen, que se refiere a la segunda ley de la termodinámica: cfr., más adelante, § 13.5.

48 «El desarrollo sostenible es el desarrollo que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus necesidades» (Brundtland, 1987, p. 43).

respuesta a los problemas medioambientales de tipo progresista (Gro Harlem Brundtland, n. 1939, varias veces primera ministra noruega en Gobiernos laboristas). Viceversa, las tesis sobre los límites del desarrollo, en un mundo caracterizado por problemas dramáticos de atraso y subdesarrollo, pueden asumir fácilmente una función conservadora, análoga a la desarrollada en varias ocasiones por las tesis relativas a la pretendida existencia de relaciones inversas entre, por una parte, la tasa de crecimiento de la economía y, por otra, la salvaguardia de los derechos de los trabajadores o el desarrollo de la democracia y de las libertades políticas.[49]

Un debate en parte distinto se refiere a la valoración de los costes y beneficios de las intervenciones de defensa del medio ambiente: una valoración, en cualquier caso, difícil, que es todavía más compleja por las diversas opiniones sobre la tasa social de descuento que utilizar (los costes son inmediatos; los beneficios se refieren a un futuro de duración indefinida), relativamente baja según Stern (2008 y 2009, cap. 5), más elevada según Nordhaus (2008; William Nordhaus, n. 1941, fue Premio Nobel de Economía en 2018).[50]

En las últimas décadas, el debate se activa en torno al tema del calentamiento global. Negado o puesto en duda por muchos estudios (a menudo financiados por compañías petrolíferas o por centros de investigación conservadores)[51] pero que, de hecho, hoy día ha sido reconocido, el proble-

---

49 Cfr. Roncaglia (2005, cap. 5).

50 Atribuir a las generaciones futuras la misma importancia que a la generación presente puede implicar una tasa social de descuento igual a cero en términos reales; una tesis alternativa privilegia una tasa igual a la tasa media de crecimiento económico; una tercera tesis, más próxima al mercado, requiere que se tengan en cuenta también las preferencias intertemporales de los agentes, como se manifiestan en los tipos de interés corrientes.

51 La primera ministra inglesa Thatcher propuso al respecto una tesis curiosa, la del principio de precaución, que habría impuesto la no adopción de providencias costosas (dirigidas a frenar el calentamiento global) hasta que esta tendencia no fuese muy clara. Frente a los daños previsibles derivados del calentamiento global, el principio de precaución habría tenido, en todo caso, que sugerir una estrategia opuesta, la de intervenir aun antes de que el problema llegase a ser tan claro que ya no pudiese ser gobernado: incluso limitándose solo a los efectos económicos, se puede demostrar (Roncaglia, 1989) que, suponiendo un tipo de descuento igual a la tasa de crecimiento de la economía, una probabilidad, aunque sea muy baja, de un evento con costes demasiado elevados que perduran en el tiempo hace que sean convenientes las inversiones necesarias para evitarlo.

ma lleva a una serie de acuerdos internacionales dirigidos a reducir las emisiones contaminantes, últimamente el Acuerdo de París de diciembre de 2015. En efecto, el problema es global y no puede afrontarse por un país de forma aislada; el coste de las medidas anticontaminantes crea una ventaja competitiva para las empresas cuyos países no adopten tales medidas.[52]

En una corriente del debate, se afronta la cuestión interpretándola como un problema de externalidades negativas que resolver por medio de la introducción de los impuestos pertinentes (el *carbon tax*). La idea de explotar las propiedades de optimalidad atribuidas por la teoría neoclásica al mercado competitivo lleva después a las propuestas de crear mercados de «permisos para contaminar», como solución eficiente del problema. En realidad, los límites del supuesto de competencia perfecta resultan muy pronto evidentes: los mercados de los permisos para contaminar dan lugar muy pronto a especulación financiera, con oscilaciones de los precios que, ciertamente, no favorecen la adopción de las mejores tecnologías; la ausencia de controles sobre las efectivas emisiones contaminantes de las empresas produce una gran cantidad de *cheating* reduciendo, de modo significativo, los efectos sobre la contaminación; los menores controles en los países en vías de desarrollo generan fenómenos de *dumping* medioambiental.

El concepto de desarrollo sostenible se amplía, en los años más recientes, para incluir la sostenibilidad social, puesta a dura prueba por el crecimiento del paro, en particular el juvenil, de la pobreza, de las desigualdades, pero también de la concentración de estos problemas en algunas regiones de cada país o en algunos barrios de las mayores ciudades, por la persistentemente escasa participación femenina en el mercado de trabajo y por las dificultades de integración social vinculadas al crecimiento arrollador de los flujos migratorios, a menudo cebados por los

52 Por tal motivo, los países en vías de desarrollo piden exenciones o reducciones de las medidas a su cargo, subrayando que el efecto sierra deriva, en primer lugar, de un proceso iniciado con la industrialización de los países con mayor renta per cápita. Naturalmente, una justificación parecida no puede valer para la decisión del presidente estadounidense Trump de repudiar los compromisos previamente asumidos por la Administración Obama con la adhesión a los Acuerdos de París.

focos bélicos en diversas áreas del mundo. Al conocimiento de estos problemas contribuye una enorme masa de investigaciones de economía regional y urbana y de estudios sobre las migraciones. A caballo entre economía, demografía, sociología y politología, estas investigaciones se ven, sin embargo, demasiado a menudo obstaculizadas por una excesiva rigidez de las líneas que limitan los diversos sectores disciplinares adoptadas para regular las carreras académicas.

Cuarta parte
EL DEBILITAMIENTO DEL PARADIGMA

10

ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO Y RACIONALIDAD LIMITADA

10.1. El rechazo de la noción rígida de *homo œconomicus*

La economía *mainstream,* como hemos visto en los capítulos precedentes, utiliza en la construcción de sus modelos, tanto micro como macro, la noción de *homo œconomicus,* derivada de la tradición utilitarista más rígida, como agente que maximiza una magnitud unidimensional, utilidad o renta. Esta noción ha sido criticada desde su nacimiento: como hemos visto en el § 2.3, la noción smithiana de interés personal no corresponde a la de egoísmo, en cuanto que incluye también una dimensión moral dentro de un complejo juego de pasiones e intereses; John Stuart Mill, después, critica duramente la simplista versión del utilitarismo benthamita con su cálculo felicífico unidimensional.

Después de la revolución marginalista, y con creciente rigidez en el período más reciente de identificación de la teoría económica con la formulación de modelos matemáticos, estas notas de cautela han sido arrinconadas por la teoría económica *mainstream.* El comportamiento racional se interpreta como una elección entre un conjunto dado de acciones alternativas que maximiza una función objetivo o, dicho de modo más específico, en la tradición inaugurada por Von Neumann y Morgenstern, el valor de la utilidad esperada. Así sucede también cuando se amplía el campo de la teoría económica para incluir los fenómenos más diversos, desde la crimi-

nalidad hasta el matrimonio: como se ha visto más arriba (§ 6.5), ilustrando las contribuciones de Stigler y Becker, estamos siempre ante problemas de maximización vinculada a una utilidad unidimensional. Sin embargo, las perplejidades acerca de esta conceptualización del comportamiento racional y de la noción de *homo œconomicus* han sido retomadas por varias corrientes de investigación más o menos heterodoxas, que intentaremos considerar en este capítulo.

Podemos distinguir entre rechazo desde arriba y rechazo desde abajo de la noción unidimensional de *homo œconomicus.* Las investigaciones desde abajo son las de la denominada «economía experimental», que trata de comprender cómo toma efectivamente sus decisiones el sujeto económico típico, poniendo de relieve cómo las elecciones, a menudo, divergen de las «racionales», hasta el punto de inducir a identificar regularidades en el comportamiento efectivo de los agentes económicos y de desarrollar nociones de racionalidad limitada. A estas nociones pueden llegar también investigaciones desde arriba, que adoptan como punto de partida el rechazo del postulado de la racionalidad perfecta. De este tipo son, por ejemplo, las investigaciones a caballo entre economía y neurobiología, según las cuales, entre otras cosas, las decisiones a largo y a corto plazo parece que se confían a dos centros cerebrales distintos, o las investigaciones que subrayan la incertidumbre —de tipo no probabilístico, sino keynesiano— que rodea a las decisiones humanas. Obviamente, después, los mayores protagonistas de estas corrientes de pensamiento integran a menudo los dos puntos de vista, como sucede, por ejemplo, en las críticas dirigidas al solipsismo atribuido al agente económico o al supuesto de que sus preferencias, que también se forman en un contexto social, no se vean influidas por las preferencias de los demás. A pesar de este planteamiento crítico, sin embargo, a menudo estas corrientes de investigación tratan de mantener puntos de contacto más o menos sustanciales con la tradición marginalista.

Estas investigaciones entran, por tanto, en la que hemos llamado fase de la conceptualización y se refieren, *in primis,* al análisis de los conceptos de racionalidad, de elección y de sujeto económico. A menudo, la investigación asume un carácter interdisciplinar, dada la importancia que, para la indagación sobre estos conceptos, tienen otras ciencias sociales como la psicología, la ética, la etología o la política. Por otra parte, la subdivisión de la reflexión sobre la sociedad y sobre el agente humano en

campos separados es un fenómeno relativamente reciente y tal vez inevitable pero que, ciertamente, no es positivo bajo ningún aspecto.[1]

En lo que sigue, aludiremos en primer lugar a las «paradojas» que siguen de cerca la presentación, por parte de Von Neumann y Morgenstern, de la teoría de la utilidad esperada. Estas paradojas ponen en duda la capacidad de la teoría de las utilidades esperadas para describir/interpretar el comportamiento humano como elección racional, como pretenden hacer Von Neumann y Morgenstern, seguidos por muchos otros. En cambio, sigue abierta, como veremos, la posibilidad de atribuir a la teoría un significado normativo, de comportamiento óptimo que seguir, respecto al cual los comportamientos efectivos de los agentes pueden considerarse formas de desviación, aunque sistemática.

El debate sobre las paradojas abre la vía a las investigaciones de economía experimental, que incluyen, en realidad, un conjunto abigarrado de planeamientos, de los que ilustraremos los principales aspectos en el § 10.3. Por un lado, tenemos las investigaciones más próximas a la tradición *mainstream,* que tratan de replicar el funcionamiento de simples mercados ideales para verificar las características de «mano invisible» (y, en los contextos simplificados inevitables en experimentos de este tipo, generalmente limitados a esquemas de puro intercambio, salen bastante bien). Por otro lado, tenemos investigaciones donde se intentan identificar empíricamente formas típicas de comportamiento de los agentes humanos puestos ante problemas de elección.

Dentro de esta segunda línea de investigación, tienen particular importancia las investigaciones dirigidas a poner de manifiesto las formas directas y, sobre todo, indirectas (culturales en sentido lato) de interacción entre los agentes o, en otros términos, las investigaciones sobre la naturaleza social de los agentes, también a través de comparaciones entre experimentos realizados en sociedades de tipo diverso entre ellas por grado de desarrollo y por tradiciones culturales.

---

1 Del debate sobre el concepto de racionalidad en conexión con los problemas éticos hablaremos más adelante, en el § 14.2. Ya se ha aludido más arriba, en el § 2.3, a la diferencia entre la noción de egoísmo *(selfishness),* implícita en el concepto de *homo œconomicus* y la noción smithiana de interés personal *(self-interest).*

Lo que las paradojas sacan a la luz, en realidad, no es un carácter irracional del comportamiento humano, sino el hecho de que el agente verifica sus elecciones en un contexto bastante más complejo que el que presupone la teoría de las utilidades esperadas, al menos bajo dos aspectos cruciales. Ante todo, el agente no actúa en condiciones de certeza o de incertidumbre de tipo probabilístico (riesgo), sino de incertidumbre de tipo keynesiano: una incertidumbre que, como hemos visto más arriba (§ 3.6), no corresponde a la ignorancia completa, sino a un conocimiento limitado e inseguro de la situación (por lo que Keynes considera que deba integrarse la probabilidad esperada, cuando sea posible estimarla de modo más o menos preciso, con otro elemento, el grado de confianza que podamos tener en nuestra estimación de probabilidad). La racionalidad limitada y el comportamiento satisfactorio *(satisficing)* propuestos por Simon, que ilustraremos en el § 10.4, constituyen pasos en esta dirección. En segundo lugar, el agente no actúa impulsado por un único resorte, sino por un complejo de pasiones e intereses, como subraya la tradición ilustrada de reflexiones sobre los motivos de la acción humana. Tales motivos pueden incluir elementos contradictorios, pueden variar en el tiempo y, sobre todo, vienen socialmente condicionados: contrariamente al solipsismo adoptado por la tradición marginalista, en coherencia con sus presupuestos (individualismo metodológico) y con las exigencias de su estructura teórica.

Una vez admitido que el comportamiento del agente económico no sigue los preceptos de la racionalidad tal como se la define en el ámbito del paradigma de las utilidades esperadas, se abre la vía a una investigación, a caballo entre economía y psicología, sobre las características típicas de la acción humana. De este tipo es la corriente de investigación de la *prospect theory* inaugurada por Kahneman y Tversky, seguida por una serie de desarrollos análogos. Como veremos en el § 10.5, en esta línea de investigación, se identifican algunos hechos estilizados que caracterizan a las elecciones humanas y, sobre ellos, basa la construcción de modelos interpretativos. Lo que parecían anomalías dentro del paradigma de las utilidades esperadas aparecen ahora como comportamientos normales, correspondientes a una lógica que el investigador puede comprender y representar en forma estilizada en sus análisis.

La fuerza dominante de la concepción *mainstream* basada en el paradigma de la elección racional en condiciones de escasez de recursos conti-

núa ejerciendo formas diversas de atracción hacia estas investigaciones, manteniéndolas en la frontera entre heterodoxia y ortodoxia. En muchos casos importantes, la teoría *mainstream* sigue siendo la piedra de toque a la que remitir el comportamiento concreto de los agentes económicos. Solo la separación entre campos de investigación —entre la economía del comportamiento y la teoría del valor— permite que no se capte plenamente, por lo menos en la mayoría de los casos, el alcance del abandono del concepto de *homo œconomicus* por la solidez de los fundamentos de la teoría *mainstream.*

10.2. Racionalidad y paradojas de comportamiento; la economía del comportamiento

El debate que sigue al trabajo de Von Neumann y Morgenstern se refiere, sobre todo, a la definición del supuesto de racionalidad, subyacente en el conjunto de axiomas de la teoría de la utilidad esperada. A este respecto, es posible distinguir dos corrientes: de un lado, tenemos la racionalidad entendida en sentido descriptivo, como característica tal vez no siempre presente en forma absoluta en todas las personas pero que, de todos modos, tiene un alcance general; la teoría basada en esta noción de racionalidad contribuye, así, a interpretar cuanto sucede en la realidad, mientras que la falta de adhesión al comportamiento racional se considera como un error del agente; por el otro lado, tenemos la racionalidad entendida en sentido prescriptivo, como el comportamiento que los sujetos económicos deberían tener para conseguir resultados óptimos.[2]

---

2 Adviértase que esta dicotomía difiere de la que hay entre el ámbito de la ciencia positiva y el ámbito normativo de la ética propuesto por Friedman (1953): entendida también en sentido normativo la teoría de Von Neumann y Morgenstern, es objetiva según la definición de Friedman, en el sentido de que sus resultados derivan, de modo automático, de los supuestos de la teoría, sin ningún recurso a supuestos de valor (supuesto de valor es, en todo caso, la imposición a los agentes de comportarse de modo racional, en el sentido específico que la noción de racionalidad asume en la teoría). Von Neumann y Morgenstern, como Savage, consideran los axiomas al mismo tiempo como una representación abstracta, pero realista, del comportamiento humano y como una norma para la adopción de decisiones racionales. También Arrow (1951b, p. 406) se expresa con decisión en este sentido. Para la historia de este debate y, con carácter más general, de la economía del comportamiento, cfr. Heukelom (2014).

Las dos interpretaciones, descriptiva y normativa, constituyen un útil elemento distintivo entre las varias posiciones presentes en el debate sucesivo, que implica a psicólogos y economistas. La distinción la adopta Savage (1954, pp. 19-20), después de un debate que los vio a él y a Friedman, defensores de la validez empírica de la interpretación descriptiva de los postulados, enfrentados a Allais, Baumol y Samuelson, que se inclinan por una interpretación normativa.[3]

En particular, el francés Maurice Allais (1911-2010, premio Nobel en 1988) identifica contraejemplos en los que las personas interrogadas —economistas y probabilistas de primer nivel, entre ellos el propio Savage que, si más no por motivos profesionales, se puede suponer que tengan una buena capacidad de razonamiento «racional»— se inclinan por elecciones que no corresponden a las prescritas por la teoría de Von Neumann-Morgenstern.[4] Dicho de modo más preciso, Allais propone dos grupos de apuestas hallando que, con frecuencia, las elecciones efectuadas por los interrogados dentro del primer grupo de apuestas contradicen a las efectuadas dentro del segundo grupo: en un caso, resulta dominante la aversión al riesgo; en otro caso, la maximización de la ganancia esperada. Si interpretamos la teoría de la utilidad esperada como descriptiva del comportamiento de los agentes, la paradoja de Allais constituye, por sí misma, una crítica destructiva de la teoría, demostrando que sujetos racionales violan sus postulados.

Una crítica análoga, dirigida al postulado de independencia de las preferencias utilizado por Savage en su versión de la teoría de la utilidad esperada, la propone Daniel Ellsberg en 1961, considerando no la aversión al riesgo, sino la aversión a la incertidumbre (o ambigüedad en la definición de los términos de la apuesta), esto es, la ignorancia sobre las probabilidades.[5] En síntesis, el postulado de independencia (llamado también

3 Sobre la evolución de la posición de Samuelson, pero también de Savage, en dirección de una interpretación prevalentemente normativa, cfr. Moscati (2016).

4 Para una historia de los experimentos de Allais, realizados por vía epistolar (con Savage y otros) o con ocasión de conferencias como la que tuvo lugar en París en mayo de 1952, cfr. Heukelom (2014, pp. 44 y ss.). Para una exposición, cfr. Allais (1953).

5 Daniel Ellsberg (n. 1931) es conocido como protagonista del caso de los Papeles del Pentágono: un estudio secreto del Pentágono sobre las decisiones del Gobierno esta-

por Savage *sure-thing principle*) afirma que, si a cada uno de los dos conjuntos de eventos entre los que un individuo debe elegir se añade un mismo evento, la elección no debe cambiar; Ellsberg demuestra que el postulado, esencial para la construcción axiomática de Von Neumann-Morgenstern-Savage, es a menudo violado.[6]

Las paradojas, como ya se ha señalado, afectan a la teoría de la utilidad esperada en su versión descriptiva, esto es, como teoría que trata de interpretar el comportamiento de los agentes. Según la interpretación normativa, en cambio, las violaciones pueden interpretarse simplemente como un alejamiento de los sujetos concretos del recorrido óptimo de elecciones, que sigue siendo el descrito por la teoría.

De todos modos, también en el caso de la interpretación descriptiva, se ha tratado de defender la teoría de la utilidad esperada considerándola como interpretación válida en general, a pesar de algunas excepciones que pueden verificarse en la práctica. Según la teoría subjetiva de la probabilidad, propuesta por De Finetti y recogida y desarrollada por Savage, cada agente tiene su valoración, no necesariamente correcta, de las probabilidades y de los resultados (de la utilidad esperada) de los eventos, y dicha valoración determina las elecciones del propio agente. Los errores en el comportamiento del agente pueden depender de errores de valoración (pero no es, ciertamente, este el caso de los experimentos de Allais y Ellsberg), pero han sido también atribuidos a causas como escasez de tiempo, decisiones tomadas en condiciones de estrés y similares. Por tanto, el debate reenvía a

---

dounidense en la guerra de Vietnam, que él hizo público en 1971, mientras estaba empleado en la Rand Corporation después de una carrera de analista militar para el Gobierno; acusado de espionaje, con el riesgo de una condena de hasta ciento quince años de prisión, finalmente fue absuelto en 1973, a causa de una recogida ilegal de pruebas contra él por parte del Gobierno. Esta vicisitud se cuenta en una película (*The Pentagon Papers,* de 2003, dirigida por Rod Holcomb) y en un documental de 2009, *The Most Dangerous Man in America: Daniel Ellsberg and the Pentagon Papers,* dirigido por Judith Ehrlich y Rick Goldsmith.

6 La noción de ambigüedad de la estimación de probabilidad utilizada por Ellsberg se parece bastante a la, más elaborada, de grado de confianza utilizada por Keynes (1921); sin embargo, Ellsberg, que se refiere a los tratamientos de la probabilidad de Knight (1921), Ramsey, De Finetti y Savage, no cita nunca a Keynes; alude, en cambio (Ellsberg, 1961, p. 260, n.), como afín a su noción de ambigüedad, a la de «credibilidad» propuesta por Georgescu-Roegen (1954).

la importancia de los estudios de los psicólogos sobre los procesos de decisión individuales.

De estas conclusiones ha surgido lo que puede llamarse *behavioural paternalism:* los sujetos económicos son suficientemente, pero no plenamente, racionales; el científico comprometido en un programa de ingeniería humana, esto es, en el esfuerzo por mejorar los procesos de decisión de los individuos, puede captar mejor cuáles sean las elecciones óptimas e indicárselas.[7]

10.3. La economía experimental

El debate sobre los procesos de decisión se entrecruza con los desarrollos paralelos de la psicología matemática experimental, relativos a los dos aspectos —normativo y descriptivo— de la teoría de las decisiones. También estos campos de investigación reciben fondos cuantiosos; ligados, en parte, a la investigación militar.[8]

En este ámbito prosperan las investigaciones sobre los procesos de decisión en la Universidad de Michigan, en el ámbito del Institute for Social Research, fundado en 1947, que reúne, sobre todo, a psicólogos, al cual se añaden el Mathematical Psychology Group en 1949, el Mental Health Research Institute en 1955 y el Human Performance Center en 1958.[9] Ward Edwards (1927-2005), influido por el trabajo de Von

---

7 Para ulteriores referencias a esta línea de pensamiento, cfr. Heukelom (2014, pp. 184 y ss.). Sobre el *libertarian paternalism* de Thaler y Sunstein (2003), volveremos más adelante. Como ya se ha recordado, todos esos autores presuponen, erróneamente, que el comportamiento racional lleva necesariamente a la sociedad a converger hacia un equilibrio óptimo; se trata, en el fondo, de la confianza en el príncipe ilustrado del siglo XVIII (o dictador benévolo), donde el príncipe omnisciente ha sido sustituido por el mito de la mano invisible del mercado.

8 Mirowski (2002) y Heukelom (2014) proporcionan diversos ejemplos al respecto.

9 Heukelom (2014; en particular, pp. 149-151) recuerda el fuerte apoyo financiero que los programas de investigación en economía del comportamiento reciben de varias fundaciones. Moscati (2007), que proporciona una amplia reconstrucción (y ricas informaciones bibliográficas) para el período 1930-1970, recuerda que investigaciones de economía experimental sobre la demanda de los consumidores ya se habían iniciado en las décadas anteriores, con el objetivo de reconstruir curvas de demanda, funciones de utilidad y mapas de indiferencia, pero también de someter a verificación el postulado de

Neumann y Morgenstern, propone una fusión de psicología matemática y experimental, creando el campo de la *behavioural decision theory* (título de un influyente artículo suyo de 1961). El análisis de las utilidades esperadas se interpreta como teoría de la medición y como la base para comprender el comportamiento del agente racional ante la incertidumbre (o, dicho con más precisión, ante el riesgo).[10]

La economía experimental proporciona contribuciones, tanto en sentido negativo, mostrando los muchísimos casos en los que viene contradicha la noción *mainstream* de racionalidad,[11] como en sentido positivo, identificando una serie de comportamientos típicos de los agentes económicos. Parece de inmediato claro que los agentes económicos se ven influidos, en sus elecciones, por el modo en que se presentan las diversas alternativas (el denominado problema del *framing*): se tienen así respuestas distintas ante una misma situación. El efecto de *framing* es particularmente temido por los economistas experimentales, porque puede hacer que sean casuales los resultados de sus experimentos. La dependencia de los resultados del modo en que se formula el experimento genera una tendencia a la estandarización de los procedimientos, pero, con ello, se oculta el problema más que resolverlo. En efecto, puede concluirse que la economía experimental no puede llevar a la formulación de teorías generales.

En una reseña sobre el tema, Conlisk (1996) cita una densa serie de trabajos que contradicen sistemáticamente la hipótesis fuerte de racionalidad e indica (p. 670) diversos tipos de contradicciones puestas de manifiesto experimentalmente, que vale la pena recordar, por lo menos en parte:

---

transitividad utilizado en la teoría de la utilidad esperada; Moscati alude también a las numerosas anomalías (como los casos de concavidad en las curvas de indiferencia) puestas de manifiesto en diversos experimentos.

10 A estas corrientes de investigación se dirigen las críticas de Hayek (1952), que se refieren, entre otras cosas, a la falta de distinción entre los estímulos que el agente recibe del mundo exterior y los estados mentales internos producidos por el sistema nervioso humano. Cfr. Caldwell (2004, pp. 270 y ss.).

11 Simon (1997, pp. 6-7) recuerda cuanto sea más amplio y menos vinculante el concepto de racionalidad de Adam Smith: «En su argumentación, ser racional significa tener razones para hacer lo que se hace»; «la racionalidad de la *Riqueza de las naciones* es la racionalidad del buen sentido común de cada día».

> La gente: muestra intransitividad; comprende mal la independencia estadística; confunde datos casuales y datos que siguen un plan […]; comete errores al actualizar las probabilidades sobre la base de nuevas informaciones […]; realiza inferencias falsas sobre nexos de causalidad; ignora informaciones relevantes; utiliza informaciones irrelevantes […]; muestra excesiva confianza en juicios respecto a la evidencia disponible; exagera la evidencia a favor de sus convicciones iniciales respecto a la evidencia contraria; etc.[12]

A pesar de la atribución conjunta del premio Nobel a Kahneman y Smith (cuando Tversky había desaparecido unos años antes), la economía experimental iniciada por Vernon Smith (n. 1927, premio Nobel en 2002) debe distinguirse de la economía del comportamiento en la que es posible incorporar la *prospect theory* de Kahneman y Tversky. En efecto, la *prospect theory* se ocupa del comportamiento de los individuos, mientras que, en la versión de Vernon Smith, la economía experimental se refiere, sobre todo, a la valoración del funcionamiento de los mercados. Sus experimentos y los de sus alumnos y seguidores, a menudo llevados a cabo sobre los propios estudiantes de los cursos de economía, están diseñados de manera que repliquen los mecanismos de demanda y oferta.

Según Vernon Smith, los mercados «funcionan», en el sentido de mostrar convergencia hacia lo que está previsto por la teoría *mainstream.* El comportamiento de los agentes puede no ser racional, pero el mercado actúa como mecanismo de selección natural que restablece el predominio de la racionalidad y, por tanto, la validez de la teoría de la elección racional como interpretación del modo de funcionar de una economía de mercado.[13] Sin embargo, más allá de los límites muchas veces recordados de dicha teoría, es preciso subrayar la naturaleza simplificada de los experimentos de Vernon Smith y colaboradores, que se refieren a mercados de

12 Deben considerarse también, a distancia de una década la una de la otra, la reseña de Larry Samuelson (2005), que ilustra, entre otras cosas, los fundamentos de teoría de juegos de la economía experimental, y la de Kao y Velupillai (2015) que, además de aludir a la bibliografía más reciente, propone una distinción entre economía del comportamiento clásica y moderna iniciadas, respectivamente, por Herbert Simon y Ward Edwards: la primera ligada a la teoría de la complejidad; la segunda, a la noción subjetiva de probabilidad.

13 Entre las numerosas contribuciones de Vernon Smith, sigue siendo fundamental una de las primeras: Smith (1962). También es muy interesante la versión ampliada de su conferencia Nobel (Smith, 2003), que proporciona una amplia reseña crítica de la economía experimental, remontándose a sus raíces culturales y vinculando sus resultados sobre la emersión de los mercados a una visión evolucionista.

intercambio puro, sin producción ni acumulación, generalmente en un contexto en el que los datos del problema son suficientemente limitados para evitar problemas de conocimiento parcial o incertidumbre.

Las técnicas de la economía experimental que, en los últimos años, ha constituido un campo de investigación muy frecuentado, pueden, en cualquier caso, utilizarse independientemente de la adhesión a las tesis liberales de Vernon Smith.[14]

Finalmente, en la fase más reciente, una serie de investigaciones interdisciplinares, con la colaboración de antropólogos, psicólogos y economistas, tienden a considerar endógena la formación de las preferencias. En el importante trabajo de Henrich *et al., Foundations of Human Sociality* (2004), se propone una serie de experimentos de *ultimatum game,* realizados en colaboración entre economistas y antropólogos en algunos pequeños grupos sociales en países atrasados.[15] Los experimentos consisten en interpelar a parejas de individuos dentro de cada sociedad; al primer individuo de cada pareja se le pide que divida en dos una suma dada de dinero, por ejemplo, 100 euros, reservándose una parte para sí, explicándole que al segundo individuo se le pedirá simplemente si acepta o no la división propuesta y que, en el caso de rechazo, ninguno de los dos recibirá nada. El comportamiento racional prevé que al primer interpelado le conviene proponer una distribución de la suma extremadamente desigual, dado que al segundo individuo le convendrá aceptar incluso una suma mínima más que no recibir nada. Sin embargo, en prácticamente todos los experimentos, el primer individuo propone distribuciones relativamente poco desequilibradas y, si la distribución es «demasiado» desequilibrada, el segundo interpelado a menudo la rechaza. Evidentemente, entran en juego consideraciones de equidad.

---

14 De todos modos, vale la pena recordar una crítica *ante litteram* de la economía experimental: Wallis y Friedman (1942) subrayan que las preferencias de los agentes pueden variar en el tiempo y son distintas de individuo a individuo; las críticas se dirigían al intento de Thurstone (1931) de estimar una curva de indiferencia, pero son relevantes para una proporción significativa de ejercicios de economía experimental. En italiano, el libro editado por Motterlini y Guala (2005) recoge algunos de los principales trabajos, junto con una amplia introducción de los editores.

15 En algunos casos, el *ultimatum game* va acompañado de otros tipos de experimentos: *dictator game, public goods game* o *trust game:* véase el cuadro sinóptico en Henrich *et al.* (2004, p. 9).

El interés del experimento consiste no solo en mostrar este hecho (ya de por sí relevante, en cuanto que de ello resulta que la noción del siglo XVIII de un complejo de pasiones e intereses que guía las acciones humanas es preferible a la noción benthamita-marginalista del agente económico que maximiza una magnitud unidimensional), sino también en el hecho de extraer del análisis de los diversos casos y de su comparación interesantes vislumbres interpretativos sobre los factores sociales que llevan a diversos equilibrios entre los sentimientos de egoísmo y equidad.[16] Estas investigaciones implican la superación del originario planteamiento de la teoría de la utilidad esperada, de aquí la resistencia a incluirlas en el campo de investigación de la economía y, mucho menos, en la economía *mainstream.*

En un nuevo campo de investigación, la *neuroeconomía,* se indaga en los fundamentos biológicos del comportamiento humano en el campo económico, utilizando los progresos de las neurociencias que, por medio de imágenes de la actividad cerebral y otras técnicas, se intenta explicar el funcionamiento del cerebro. Las neurociencias han experimentado, en efecto, notables progresos; sin embargo, las aplicaciones de sus resultados en el campo económico parecen, al menos por el momento, bastante limitadas, aunque muy interesantes. De todos modos, hay quien augura un potencial revolucionario para esta corriente de investigación, que debería transformar la economía en una «ciencia dura», bajo el modelo de las ciencias de la naturaleza.[17] Algunos resultados, que parecen confirmar las ideas de Keynes sobre la necesidad de tratar por separado los ámbitos de decisión correspondientes a diversos tipos de incertidumbre, sugieren que se distingan los campos de pensamiento a largo y corto plazo, más racio-

16 Sobre altruismo y egoísmo véanse los precedentes trabajos de Schelling (1978) y Simon (1993). Schelling subraya la posibilidad de explicar, sea el altruismo o sea la benevolencia, como comportamientos estratégicos dirigidos a influir en el comportamiento de los demás en sentido favorable al agente, con la que podríamos llamar «racionalidad estratégica». Simon se mueve en un contexto extraño a la microeconomía tradicional; considera la presencia de comportamientos altruistas como un dato de hecho, explicable en un contexto de racionalidad limitada y/o de modelos de selección evolutivos y/o de lealtad de grupo; de este modo, llega a darle la vuelta a lo que hemos llamado «imperialismo de la economía» (cfr., más arriba, § 6.5) proponiendo, en cambio, una «teoría económica basada en los hechos de la historia y de la vida política y social» (Simon, 1993, p. 160).

17 Véase la amplia reseña de Camerer *et al.* (2005).

nal el primero y más dominado por los sentimientos el segundo (McClure *et al.,* 2004; en la misma dirección, Kahneman, 2011).

Tanto la neuroeconomía como la bioeconomía que la había precedido, de todos modos, basan en medida prevalente sus análisis del comportamiento de los agentes en el supuesto de comportamiento racional, considerado el resultado de un proceso natural de selección evolutiva (cfr., por ejemplo, Vromen, 2007): una afirmación que, como veremos discutiendo sobre el evolucionismo (§ 13.5), no puede darse por descontada. Tanto en esto como en el individualismo metodológico intrínseco en explicaciones biológicas del comportamiento humano, que lleva a dejar a un lado los factores sociales, la bioeconomía y la neuroeconomía, presentan fuertes elementos de continuidad con la tradición marginalista y de oposición a la clásica, que sitúa en el centro del análisis la interacción de los individuos en la sociedad, en la estela de la tradicional concepción aristotélica del hombre como animal social *(politikon zoon).*

Dentro del campo de estudios de la economía del comportamiento, se habla a veces de economía cognitiva, para indicar el estudio del modo de actuar de la mente humana por lo que se refiere a los aspectos económicos de la vida. Los materiales básicos para estos estudios están constituidos por entrevistas sobre elecciones hipotéticas, datos psicométricos, informes personales sobre preferencias o expectativas o sobre reacciones de felicidad/infelicidad ante eventos. Se trata de análisis que concentran la atención en el sujeto, en sus motivaciones y en sus praxis operativas de elección; en línea de principio, desde el momento que se prescinde de la noción de *homo œconomicus,* los desarrollos dentro de este campo de trabajo no son reconducibles a la tradición marginalista.[18] Sin embargo, el subjetivismo del planteamiento y el papel de la introspección presentan fuertes afinidades con la tradición austriaca, Hayek y la escuela neoaustriaca.

Finalmente, pueden tal vez considerarse como una forma de economía experimental teórica las muchas investigaciones realizadas a través de los denominados «modelos computacionales», esto es, por medio de programas de ordenador estructurados de manera que reproduzcan una repre-

18 Cfr., por ejemplo, Egidi y Rizzello (2004).

sentación estilizada del fenómeno que se pretende estudiar; por ejemplo, el comportamiento de un agente económico, o de un grupo de agentes económicos que interactúan entre sí; en este último caso, se habla de *agent-based models* (a los cuales se aludirá más adelante, en el § 13.5). El recurso a esta técnica, que ha conocido una fuerte expansión en los últimos años, permite obtener resultados experimentales en modelos demasiado complejos para ser resueltos matemáticamente. Los resultados de estos análisis pueden suministrar indicaciones interesantes, pero deben interpretarse con cautela, prestando siempre atención a las simplificaciones necesariamente presentes en cualquier modelo representativo de la realidad; en efecto, la sensibilidad de los resultados a las hipótesis de partida es, en general, elevada.

10.4. Herbert Simon

Como hemos visto, las perplejidades que ya estaban presentes en Adam Smith y John Stuart Mill respecto a la noción de agente perfectamente racional, sucesivamente designada con el término de *homo œconomicus,* se representan de diversas formas también después de la publicación del trabajo de Von Neumann y Morgenstern. Ante todo, como se ha señalado más arriba, tenemos la distinción entre interpretación normativa y descriptiva de la noción de racionalidad. Tenemos después una serie de precisiones, como la distinción entre racionalidad entendida como coherencia interna del sistema de elecciones, o bien como prosecución sistemática del interés personal por parte del agente económico.[19] Una especificación de esta última categoría la constituye el concepto de racionalidad esencial, entendida como prosecución de un interés personal definible de modo objetivo, esto es, independientemente de las elecciones del individuo. En cambio, se tiene racionalidad instrumental cuando el agente económico persigue un *objetivo* dado, identificado de algún modo.[20]

---

19 Para una reseña sintética de estos aspectos y las correspondientes referencias bibliográficas, cfr. Sen (1987).

20 La dicotomía entre racionalidad instrumental y racionalidad esencial reconduce a la distinción de las preferencias individuales entre aquellas que expresan el punto de vista subjetivo del consumidor individual y aquellas que se fundan en su bienestar objetivo (entre *complacibilitas* y *virtuositas,* según la terminología medieval): cfr., más adelante, § 14.2.

Estas precisiones, y una serie de problemas lógicos vinculados a ellas, llevan a subrayar la distancia que separa la concepción de la racionalidad propia de la teoría axiomática a la de Von Neumann-Morgenstern del comportamiento efectivo de las personas. Por otra parte, también la hipótesis de comportamiento irracional parece irreal. Por tanto, es necesario redefinir la noción de racionalidad.

Herbert Simon (1916-2001, premio Nobel en 1978; cfr. Simon, 1957, 1979a y 1979c) propone como solución a este dilema el concepto de racionalidad limitada *(bounded rationality).*

Simon es un investigador poliédrico: economista, psicólogo e informático; su cátedra en la Carnegie-Mellon University es de Psychology and Computer Science. En el campo económico, debe recordarse una de sus primeras contribuciones, una breve pero fundamental nota escrita junto con Hawkins en 1949, en la que se determinan las condiciones necesarias y suficientes para la existencia de soluciones positivas a un modelo *input-out:* las denominadas «condiciones de Hawkins-Simon» consistentes, esencialmente, en el requisito de que el sistema económico está en condiciones de producir un excedente, esto es, que la producción de las diversas mercancías supera las necesidades de los medios de producción.

Otra contribución importante de Simon se refiere a la definición de ordenamiento causal y la distinción, relacionada con ello, entre correlación verdadera y espuria (Simon, 1953 y 1954). Simon acepta «la crítica de Hume de que no se pueden percibir conexiones necesarias entre eventos […] sino solo asociaciones que se repiten» (Simon, 1953, p. 67). El término «causación» debe, por tanto, entenderse, más modestamente, como relación funcional o interdependencia. Dicho con más precisión, dentro de un modelo, es posible identificar un subconjunto independiente de variables que entran directa o indirectamente en la determinación de todas las variables del modelo y que, por tanto, pueden considerarse «causa» de las demás.[21] Se trata de una definición operativa, basada en la existencia de relaciones asimétricas entre las variables que incluye el modelo. Es necesario tener presente que, con ella, los términos de causa

21 Es interesante la analogía con los conceptos de mercancía básica y no básica propuestos independientemente por Sraffa (1960) (cfr., más arriba, § 5.7).

y efecto se refieren «a un modelo —un sistema de ecuaciones— y no al mundo "real" que el modelo se propone describir». Finalmente, «la causación (como la definimos nosotros) no implica una sucesión temporal ni la sucesión temporal implica causación» (*ib.,* pp. 68-70).

Para identificar una correlación genuina en los análisis estadísticos y econométricos, es necesario ampliar el modelo interpretativo básico del cual resulta la correlación incluyendo en él otras variables explicativas, para ver si resulta una relación causal como la antes definida; por ejemplo, consideramos la correlación negativa revelada por análisis estadísticos entre consumo de caramelos y matrimonio: si introducimos la relación con la edad, descubrimos que tanto el matrimonio como el consumo de caramelos están correlacionados con la edad (el primero con correlación positiva, el segundo con correlación negativa), mientras que, manteniendo constante la edad, el matrimonio no resulta correlacionado con el consumo de caramelos (Simon, 1954).

A caballo entre la economía, la psicología y la ciencia de la administración está su análisis del comportamiento administrativo, en un volumen de 1947. Este análisis se refiere al modo en que se toman las decisiones de los directivos, no a la identificación de las decisiones óptimas: lo que interesa es la racionalidad procedimental, no la sustantiva. Este trabajo ha influido en la teoría de la empresa inaugurando una corriente de investigación del comportamiento. En la misma definición de empresas, se pone el acento en los vínculos interpersonales dentro de la empresa, que se refieren a la existencia de objetivos comunes y de una red de comunicaciones interpersonales que permiten una continua adaptación de la organización. Estamos aquí frente a una teoría del comportamiento —evolucionista— de la empresa.

Simon pone también de relieve los límites cognoscitivos del emprendedor, muy alejado del ideal de la teoría marginalista de un sujeto omnisciente, perfectamente racional y dedicado exclusivamente a la maximización de los beneficios;[22] en una contribución con Cyert y Trow, de 1956, pone de relieve el dualismo del comportamiento entre las decisiones rutinarias y las que requieren una reflexión específica. La complejidad de los procesos de decisión

22 No se trata, ciertamente, de un tema nuevo, pero Simon lo afronta de manera original, sacando conclusiones innovadoras.

lleva a la noción de heurística, un conjunto de «reglas del pulgar» adoptadas para tomar decisiones en situaciones en las que sería, de hecho, imposible una plena consideración de todos los aspectos del problema.[23]

Simon adopta también, explícitamente, una concepción del mercado —como «una red de comunicaciones y transacciones» (Simon 1997, p. 35)—, análoga a la de los economistas clásicos y opuesta a la de la teoría marginalista tradicional (punto de encuentro entre demanda y oferta: cfr., más arriba, capítulo 2).

En otro aspecto importante, Simon está más cerca de los clásicos, en particular de Adam Smith, que no de la tradición marginalista: la atención por la multiplicidad de intereses y pasiones que motivan conjuntamente la acción humana. En este sentido, podemos recordar la importancia que atribuye a la «docilidad» («en el sentido de capacidad de aprender y de ser educados, no en el sentido alternativo de pasividad», Simon, 1997, p. 41) y al altruismo, a propósito del cual sostiene que «la combinación de racionalidad limitada y docilidad constituye un potente mecanismo para el mantenimiento de un nivel sustancial de comportamiento altruista en la sociedad humana» (*ib.,* p. 42).

Además, la que propone es una teoría que sitúa en el centro a las empresas, que la teoría tradicional representa, en cambio, como «pequeñas estructuras esqueléticas incorporadas en una red de mercados», mientras que parece preferible «describir los mercados como tramas de hilo que relacionan empresas fuertes» (Simon, 1997, p. 35).

Es, partiendo de esta base, y retomando los análisis de la economía del comportamiento, que Simon (1954, 1955, 1972 y 1983) llega a definir su concepto de «racionalidad limitada».[24] Es preciso dejar caer, en su rigidez, los prerrequisitos de la noción *mainstream* de racionalidad: el supuesto de

---

23 El desarrollo de los instrumentos matemáticos para representar la actividad de solución de los problemas constituye también una de las raíces de los estudios sobre inteligencia artificial. La heurística dará lugar a la noción de *routines* adoptada por Nelson y Winter (1982) y a la de comportamiento *satisficing* desarrollada por el propio Simon.

24 Simon (1997, p. 16) señala a Keynes como «quien verdaderamente dio origen a la teoría económica de la racionalidad limitada», remitiéndose a su concepto de «espíritus animales» que estimulan al agente a tomar decisiones activas aun en presencia de incertidumbre (en el sentido de conocimiento parcial: cfr., más arriba, § 3.6).

un conjunto predefinido de líneas de acción alternativa entre las que escoger la de conocimiento de los resultados de las diversas líneas de acción (que puede admitir condiciones de incertidumbre probabilística —o «riesgo», en la terminología de Knight— pero no de incertidumbre *tout court*); finalmente, el de una función dada de utilidad (un dato objetivo) que maximizar. Se reconoce así que la mayor parte del tiempo dedicado a elegir una línea de acción queda absorbida por la recogida de informaciones, nunca completa, sobre las principales líneas de acción disponibles y sobre sus resultados que, en cualquier caso, siguen siendo inciertos. Además, ante una multiplicidad de objetivos, parece razonable adoptar un comportamiento «satisfactorio» *(satisficing)* tendente a alcanzar un resultado aceptable para cada uno de los diversos objetivos perseguidos simultáneamente, más que maximizar una función que incorpore, oportunamente ponderados, los diversos objetivos.[25] En este sentido, «una teoría de la racionalidad limitada es necesariamente una teoría de la racionalidad procesal» (Simon, 1997, p. 19), esto es, «que se refiere al modo en el que el agente decisional genera líneas alternativas de acción y las compara» (*ib.,* p. 18).

En los trabajos a los que se ha aludido, Simon trata de proporcionar una definición operativa de la racionalidad limitada, recurriendo a la teoría de juegos y al principio del *min-max,* a fin de contribuir a la identificación de procesos de decisión adecuados en los casos de información incompleta. Para comprender mejor esta orientación concreta de trabajos cuya formalización puede dar la impresión de investigación teórica pura (abstracta), conviene tener presente que sus estudios son inicialmente financiados por la Cowles Commission bajo contrato con la Office of Naval Research.

Los intentos de hacer operativa la noción de racionalidad limitada han tenido un impacto relativamente modesto en el debate teórico, mientras

25 «Si no todas las alternativas deben examinarse, se debe usar algún criterio para establecer que se ha encontrado una alternativa adecuada o satisfactoria. En la bibliografía psicológica, los criterios que desarrollan esta función se denominan los *niveles de aspiración.* El vocablo escocés *satisficing* (que equivale al inglés *satisfying,* "satisfactorio") ha sido desempolvado para indicar aquel modo de resolver los problemas y de tomar decisiones que fija un nivel de aspiración, busca hasta que encuentra una alternativa satisfactoria sobre la base de los criterios del nivel de satisfacción preelegidos y escoge aquella alternativa» (Simon, 1972, p. 267). Para una amplia reseña de los límites de la noción de plena racionalidad *(unbounded rationality),* cfr. Conlisk (1996).

que, aun permaneciendo fuera de la corriente *mainstream,* dicha noción es citada y retomada muy a menudo, aunque sea de modo genérico, en particular sin recoger el nexo con la teoría de la probabilidad y la noción de incertidumbre de Keynes: probablemente, un paso esencial para hacerla concretamente operativa.

10.5. La *prospect theory* de Kahneman y Tversky

Un problema distinto, que afrontan en particular Kahneman y Tversky en los años setenta, se refiere al hecho de que los agentes realizan sistemáticamente elecciones distintas de las que considera óptimas la teoría de la decisión. Aparentemente, tales elecciones pueden atribuirse a una insuficiente capacidad de razonar racionalmente. Sin embargo, su frecuencia lleva a considerar necesarios estudios dirigidos a identificar los criterios de decisión de los individuos, distintos de la racionalidad definida como maximización de la utilidad esperada.

El trabajo de Amos Tversky (1937-1996) hacia finales de los años sesenta se dedica a verificar el axioma de transitividad (si prefiero *A* a *B* y *B* a *C,* debo preferir también *A* a *C*), condición necesaria para la existencia de una escala ordinaria de utilidad. Ciertamente, toda violación del axioma puede atribuirse a un cambio en las preferencias del agente, pero está claro que esta justificación no puede convertirse en recurrente para no resultar *ad hoc.* Daniel Kahneman (n. 1934, premio Nobel en 2002), en cambio, estudia cómo los agentes se alejan de una norma de comportamiento y está convencido de que los seres humanos a menudo cometen errores cognitivos. Se trata, por tanto, de simplificar y reorganizar el problema de decisión de manera que también un agente no muy sofisticado pueda afrontarlo y resolverlo.

Sobre esta línea de investigación nace, a finales de los años sesenta, la colaboración entre Kahneman y Tversky, que lleva a la denominada *prospect theory.*[26] Esta consiste en tomar como punto de referencia una

26 La versión originaria de la *prospect theory* se desarrolla en un artículo de Kahneman y Tversky de 1979. Una versión sucesiva, que supera algunos límites del modelo propuesto en el artículo de 1979, se presenta en un artículo sucesivo (Tversky

curva de utilidad en forma de S, definida mirando los desplazamientos respecto del *statu quo:* la pérdida (en términos de desutilidad), que deriva de un desplazamiento negativo respecto al *statu quo,* es mayor que la ganancia (en términos de utilidad), que deriva de un desplazamiento igual y positivo, a causa de la aversión al riesgo. Kahneman y Tversky concluyen que la teoría de la utilidad esperada queda invalidada en cuanto teoría descriptiva, mientras que consideran válida, en el plano descriptivo, la teoría reformulada por ellos.

La *prospect theory* se considera, por tanto, una teoría que explica el modo en que los individuos valoran el riesgo y realizan sus elecciones en presencia de riesgo. Los cuatro aspectos principales del comportamiento comúnmente constatado en los individuos, en orden decreciente de importancia, son: la dependencia de una situación de referencia (en general, la situación de partida); la aversión al riesgo; la atribución de una importancia progresivamente decreciente a las victorias y de una importancia progresivamente creciente a las pérdidas, que puede considerarse una versión en el nuevo contexto del postulado de la utilidad marginal decreciente; la tendencia a atribuir mayor importancia a las probabilidades pequeñas, y la menor importancia a las probabilidades grandes. En este último aspecto, Kahneman y Tversky subrayan que no se trata de errores sistemáticos en la estimación de las probabilidades, sino de una transformación de las probabilidades en algo diferente, que podemos llamar «pesos decisionales». Además, se pone de relieve el efecto de *framing:* las decisiones de los agentes dependen del modo en el que se les presenta el conjunto de las elecciones posibles.

La teoría de Kahneman y Tversky se aparta del *mainstream* menos que la teoría de Herbert Simon, desarrollada en el epígrafe anterior. En efecto, puede considerarse como la simple sustitución de las probabilidades por los «pesos decisionales» en el tratamiento matemático de la elección propuesta

---

y Kahneman, 1992) (en el primero de los dos artículos, la suma de los pesos decisionales atribuidos por los individuos a los diversos eventos posibles puede ser distinta de 1, violando así el denominado axioma de Kolmogórov, que constituye la piedra angular de la teoría axiomática de la probabilidad; el segundo artículo ofrece una solución a este problema, demostrando lo importante que es, para los dos autores, permanecer en el campo tradicional del análisis axiomático).

por la teoría de las utilidades esperadas, acompañada por la sustitución de la función tradicional de utilidad por una función que, primero, es convexa y, después (a partir del punto en el que el agente se halla en el momento de la elección), cóncava.[27] Según los dos autores, la teoría tradicional sigue siendo, de todos modos, válida como teoría normativa, que identifica de modo objetivo las elecciones racionales.[28]

Según los autores, el problema de la determinación operativa de los pesos decisionales no es distinto del de la determinación de las probabilidades en la teoría de las utilidades esperadas y parece confiado a un mecanismo análogo al de las preferencias reveladas propuesto por Samuelson: «Los pesos decisionales se infieren de las elecciones entre esquemas de una manera muy parecida a aquella en la que las probabilidades subjetivas se infieren de las preferencias en la aproximación de Ramsey y Savage».[29] Los autores no se detienen en los requisitos de esta solución, como el supuesto de estabilidad en los pesos decisionales que, en realidad, es aún más restrictivo que el de estabilidad de las preferencias, en cuanto que, como pone de relieve la misma *prospect theory,* tales pesos varían al variar la situación del agente (o, dicho con más precisión, su dotación inicial de mercancías). Además, como en la teoría axiomática del equilibrio económico general, el espacio de los eventos se considera como bien definido y cerrado, en los términos de la teoría de conjuntos.

La *prospect theory* da lugar a una larga serie de estudios empíricos dirigidos a confirmar, criticar o especificar mejor las hipótesis sobre el comportamiento de los individuos que se han indicado más arriba. Después de la desaparición de Tversky, Kahneman (2011) se mueve, en cambio, en una dirección por lo menos parcialmente distinta, considerando las pruebas experimentales a favor de otra hipótesis: la distinción entre decisiones relativas a corto y a largo plazo. Los dos tipos de decisiones se atribuirían a distintas áreas del cerebro y comportarían distintos procesos de decisión, más racional el uno (el relativo a los problemas a largo plazo, las «decisiones lentas») y más intuitivo el otro (el relativo a las decisiones tomadas en

27 Kahneman y Tversky (1979, pp. 80 y 83).
28 Cfr. *ib.* (p. 61).
29 *Ib.* (p. 83).

reacción a estímulos inmediatos). Esta tesis parece confirmada por numerosas verificaciones experimentales, como hemos visto más arriba aludiendo a la nueva área de estudios de la bioeconomía; respecto a la *prospect theory,* nos lleva aún más lejos que la teoría de las utilidades esperadas.

En la estela de la *prospect theory,* pero con un planteamiento algo diferente, Loomes y Sugden (1982) proponen la *regret theory* (por mor de la precisión, *regret and rejoice,* «sentimiento y alegría»). Presentada como una ampliación de la teoría de las utilidades esperadas y dirigida a explicar las anomalías del comportamiento encontradas en la realidad, también esta teoría se basa en una función de utilidad modificada, que tiene en cuenta —por medio de una función del *regret and rejoice*— la diferencia entre la utilidad de «lo que es» y la utilidad de «lo que habría podido ser». Conceptualmente análoga, pero analíticamente distinta, es la *disappointment theory* («teoría del contratiempo, fastidio, contrariedad»: Loomes y Sugden, 1987). Esta teoría, y otras parecidas, renuncian a uno u otro postulado básico de la teoría de la utilidad esperada, como el de transitividad, pero tienen la ventaja de resultados compatibles con (o, como se sostiene, de explicar) anomalías como la paradoja de Allais, hasta el punto de permitirse afirmar que la *regret theory* goce de un fuerte apoyo empírico.[30]

Entre los colaboradores y seguidores de Kahneman, Richard Thaler (n. 1945, Premio Nobel de Economía en 2017, durante mucho tiempo profesor en Chicago) analiza diversos aspectos que se pueden relacionar con la *prospect theory,* en una serie de artículos en el *Journal of Economic Perspectives* (la mayoría de los cuales como parte de una rúbrica titulada *Anomalies*) y en otras contribuciones.

Las anomalías son aquellos resultados experimentales que contradicen el paradigma del *homo œconomicus,* que efectúa elecciones racionales en un conjunto bien definido y relativamente estable de preferencias. Entre estas anomalías, podemos recordar el denominado «efecto de dotación», por el que los agentes atribuyen mayor valor a las cosas que ya poseen (si se les propone venderlas, piden un precio más alto del que están dispuestos a pagar para comprarlas si no las tienen); la llamada «contabilidad mental»,

30 Bleichrodt y Wakker (2015, pp. 500 y ss.); el artículo proporciona también una útil reseña de los desarrollos a los que se ha aludido brevemente más arriba.

sobre la base de la cual los agentes, para simplificar las decisiones, tienden a reagrupar en partidas de balance separadas las diversas categorías de gasto (alimentos, vestuario, habitación, diversiones y así sucesivamente); algunos aspectos de irracionalidad en el funcionamiento de los mercados financieros y, con carácter más general, en el campo de los juegos, como la tendencia a apostar sobre el que está ganando (expectativas extrapolativas, que pueden llevar a burbujas especulativas y que, antes o después, quedan contradichas), o a preferir vender títulos que han aumentado de valor en el período reciente respecto a los que registran pérdidas (el llamado «efecto disposición») o, aún, a valorar los riesgos separadamente para las diversas actividades sin tener en cuenta sus interrelaciones (el llamado *narrow framing*).[31]

Thaler considera a la economía del comportamiento como un desarrollo, no una alternativa, de la tradición neoclásica *mainstream.* En esta dirección, en su trabajo más conocido (Thaler y Sunstein, 2008) sostiene que es conveniente confiarse a las fuerzas espontáneas del mercado, mientras que las autoridades públicas tendrían que limitarse a ejercer un «empujón amable» *(nudge)* para dirigir a los agentes hacia la superación de las desviaciones de los comportamientos plenamente racionales teorizados por la economía *mainstream,* con lo que puede considerarse un compromiso entre paternalismo y liberalismo (Thaler y Sunstein, 2003).

En realidad, los muchos ejemplos/anécdotas proporcionados por Thaler y Sunstein en su libro demuestran, sobre todo, lo fácil que es influir en los agentes. En este sentido, confirman los límites de la racionalidad humana, lo que, por otra parte, es bien conocido por todos los operadores de *marketing,* que influyen en las preferencias de los consumidores aun dejándolos en plena libertad de elección. En efecto, el empujón amable puede utilizarse en interés de la colectividad, pero, como demuestra el caso de la publicidad, se utiliza sobre todo en interés de quien la practica. Sigue en pie la duda —que constituye uno de los puntos esenciales de la filosofía liberal— expresada por Adam Smith (1759, p. 297), sobre la capacidad de

31 Una presentación clara y sintética de la *prospect theory* que pone de relieve las contribuciones de Thaler, en particular las del campo de las finanzas, es la de Barberis (2013). Las anomalías incluyen, entre otras cosas, resultados experimentales que contradicen la teoría del ciclo vital discutida más arriba (§ 7.2): cfr. Thaler (1990).

cualquier otra persona para ocuparse de nosotros mejor de lo que nosotros mismos estaríamos en condiciones de hacer. El trabajo de Thaler, en esencia, puede considerarse como un ataque sutil, pero devastador, a la noción de *homo œconomicus* racional, pero sigue estando fundamentado en una concepción solipsista del agente, concentrado en la persecución del propio interés egoísta y, sobre todo, en una confianza absoluta en las capacidades optimizadoras del mercado que, por otra parte, constituye un signo característico de la Escuela de Chicago.[32]

32 En la estela de Stigler y Becker, Thaler y Sunstein se muestran favorables a lo que se ha denominado el «imperialismo de la economía»; en particular, a la extensión de los mercados a campos como la Seguridad Social, incluso al mercado de órganos (Thaler y Sunstein, 2008, pp. 181 y ss.).

11

DE LOS MERCADOS FINANCIEROS EFICIENTES A LA TEORÍA DE LAS CRISIS

11.1. Introducción

Dinero y mercados financieros ya han entrado en lo que llevamos tratado en varios puntos, en particular cuando, en el capítulo 7, se han considerado la evolución de la macroeconomía y la síntesis neoclásica. Conviene, sin embargo, profundizar en algunos aspectos, los cuales apenas se han señalado: la amplia corriente de la teoría monetarista; la transición de la política económica desde posiciones próximas, aunque no coincidentes, a las de Keynes, a una sustancial afinidad con las tesis monetaristas; la teoría de los mercados financieros eficientes, que proporciona los fundamentos teóricos para el proceso de liberalización de los mercados financieros iniciado a finales de los años setenta del siglo pasado; algunos aspectos del amplio debate sobre mercados e instituciones financieras; la teoría de la inestabilidad y de las crisis de derivación keynesiana, desarrollada por Minsky ya a partir de finales de los años sesenta, contrapuesta a la de los mercados financieros eficientes, y que vuelve a estar de actualidad con la crisis de 2007-2008; su concepción de una nueva fase de desarrollo del capitalismo dominada por las finanzas, el *money manager capitalism*.

La contraposición entre monetarismo y análisis minskiano es clara. En el plano del funcionamiento global de la economía, por un lado, tenemos la tesis monetarista (y neoliberal) según la cual los mercados producen orden; por el otro lado, tenemos la tesis (que Minsky toma de Keynes) de una inestabilidad congénita del capitalismo, empapado de incertidumbre, en particular de los mercados financieros. En el plano teórico, por

un lado, según el monetarismo, las vicisitudes del dinero solo influyen en las variables monetarias y, por tanto, en el nivel general de precios, no en los niveles de actividad y de ocupación, y ni siquiera en los precios relativos; por otro lado, tenemos una teoría de las crisis más que del ciclo, con la tesis de una influencia decisiva de las vicisitudes del dinero y de los mercados financieros sobre las variables reales de la economía. En el plano práctico, tenemos una doble contraposición: en primer lugar, por lo que se refiere a las políticas de control de las fluctuaciones de la economía a corto plazo, los monetaristas defienden reglas fijas de política monetaria; Minsky propone, en cambio, intervenciones discrecionales en apoyo de la liquidez en los momentos de crisis, o de signo opuesto ante la formación de burbujas especulativas; en segundo lugar, y todavía más importante, tenemos, por un lado, una tesis liberal que defiende la oportunidad de dejar a las instituciones financieras en libertad de perseguir sus propios intereses, confiando en la mano invisible del mercado; por otro lado, Minsky desarrolla una tesis intervencionista que sostiene la necesidad de someter a vínculos a los mercados financieros y a sus operadores para evitar que la fragilidad estructural de estos mercados se traduzca en crisis de amplias dimensiones (más aún, en crisis repetidas de dimensiones cada vez más amplias).

En un área intermedia, entre estas posiciones contrapuestas están los análisis del *modus operandi* concreto de los mercados financieros, como las elecciones sobre la composición de la financiación a las empresas o las técnicas de valoración del riesgo en los mercados de acciones: aspectos bastante relevantes en la práctica y que dan trabajo a una notable proporción de los economistas actualmente en actividad, pero a los cuales solo se aludirá brevemente, para concentrar la atención en el debate teórico.

11.2. Monetarismo

El monetarismo moderno, ligado al nombre de Milton Friedman,[1] retoma (y pone al día en el plano analítico) una vieja tradición de siglos: la idea

1 Sobre las contribuciones de Friedman cfr., más arriba, § 8.5. Chrystal (1990) se ha ocupado de una amplia colección de contribuciones al nacimiento y desarrollo del monetarismo.

de un estrecho vínculo entre oferta de dinero y nivel de precios, consolidada con las crisis inflacionistas que se habían producido en Europa, particularmente en España, después del descubrimiento de las minas de oro y plata en las colonias españolas de América a principios del siglo XVI. En el período moderno, el nexo entre el rápido aumento de la circulación monetaria y la dramática presión inflacionista se presenta de nuevo con la hiperinflación alemana de los años veinte del siglo XX.

En el plano analítico, la referencia inmediata es la ecuación de los cambios de Fisher: $M\,V = P\,Q$, donde M es la oferta de dinero, V la velocidad de circulación, P un índice de precios y Q la cantidad de producto. Si excluimos las compras y las ventas de *asset* (actividades financieras, inmuebles, joyas, objetos de arte y similares), la ecuación puede interpretarse *ex post* como una identidad contable: el valor de las mercancías que pasan de una mano a otra es igual al flujo contrapuesto de dinero cedido en pago de las mercancías (donde, por dinero, se entiende cualquier medio de pago). Para extraer una teoría de esta ecuación, es necesario introducir algunos supuestos. La teoría monetarista originaria se basa en tres supuestos fundamentales: oferta de dinero determinada por las autoridades monetarias; velocidad de circulación dada por los hábitos operativos de los agentes económicos y, por tanto, relativamente estable; cantidad de producto también fija, al nivel correspondiente al pleno empleo que, de conformidad con la tesis de la tradicional teoría marginalista del valor y de la distribución, constituye la posición de equilibrio del sistema económico. En esta situación, las variaciones de la oferta de dinero no pueden más que traducirse en variaciones de los precios.

Lo que la teoría así formulada no explica es cómo —a través de qué mecanismos de transmisión— las variaciones de la oferta de dinero repercuten sobre los precios. Al afrontar este problema, Friedman desarrolla un cuadro teórico más complejo que la simple ecuación de los cambios de Fisher. De este cuadro teórico ya nos hemos ocupado más arriba, en el § 8.5; aquí nos referimos brevemente a los elementos directamente relevantes para la teoría monetaria.

En el modelo de Friedman, la oferta de dinero se considera exógena, determinada por las autoridades monetarias. La demanda de dinero depende del volumen de los intercambios (o de la renta nacional, que constituye una *proxy*); de la proporción de la renta y/o riqueza que los agentes económicos desean conservar en forma de dinero; del coste de oportunidad de mantener

dinero más que otros activos que generan una renta (obligaciones, acciones, inmuebles, capital humano…). La función que relaciona la demanda de dinero con estos elementos se considera estable, en decidida oposición a la tesis de los defensores de la síntesis neoclásica; de fuerte inestabilidad de la demanda de dinero con finalidades especulativas, que constituye la proporción dominante de la de dinero y, sobre todo, de sus variaciones a plazo corto y muy corto. Para Friedman, como para los defensores de la síntesis neoclásica, es el rendimiento del capital real el que, a largo plazo, determina el tipo de interés en términos reales, mientras que, para Keynes, tipo de interés, demanda agregada y nivel de actividad se determinan por la interacción entre preferencia por la liquidez, liquidez disponible y expectativas de operadores financieros y emprendedores.

El núcleo central de la teoría monetarista se refiere al largo plazo. Flanqueada por un modelo tradicional de determinación del nivel de la renta y del empleo (representado, por ejemplo, por el modelo de Pigou ilustrado más arriba, en el apéndice al capítulo 7), que implica, en condiciones de competencia perfecta, la tendencia automática a un equilibrio de pleno empleo, esta teoría lleva a las conclusiones más arriba recordadas: relevancia de las vicisitudes monetarias y financieras nula o limitada al corto plazo para las variables reales (renta, empleo, precios relativos, incluso los valores de equilibrio de las variables distributivas salario y tipo de beneficio); preferibilidad de una política monetaria basada en reglas fijas y no en la discrecionalidad de las autoridades monetarias; conveniencia del *laissez faire* en las confrontaciones de los operadores y de los mercados financieros.

La «nueva» teoría monetaria de Friedman se presenta en directa contraposición a la de Keynes, cuya crítica es parte integrante de la construcción teórica. Las críticas son, en parte, empíricas (de acuerdo con la convicción de Friedman, 1974, p. 61: «que las diferencias de fondo entre economistas son empíricas, no teóricas») y, en parte, teóricas. Estas últimas se limitan a invocar la tradicional teoría marginalista del equilibrio de pleno empleo[2] y el efecto riqueza real (o efecto Pigou), que asegura la

2 «Tenemos una teoría económica bien desarrollada, sintetizada en las ecuaciones walrasianas de equilibrio general, que explica qué es lo que determina el nivel de la renta» (Friedman, 1974, p. 44).

convergencia hacia el equilibrio de pleno empleo también en presencia de la rigidez a la baja del salario monetario.[3]

Por lo que se refiere a las críticas empíricas, el punto central es la estabilidad de la función de demanda de dinero, a la cual se acaba de aludir. En apoyo de esta tesis, que considera establecida de modo definitivo, Friedman reenvía a Friedman y Schwartz (1963).[4]

A propósito de la exogeneidad de la oferta de dinero, convendrá recordar que la oferta de dinero es una magnitud difícil de definir y difícil de tener bajo control; como seguidamente sostendrá la «ley de Goodhart»,[5] cuando se trata de tener bajo control la oferta de dinero según una definición cualquiera, la flexibilidad propia de las finanzas privadas encuentra la manera de evitar las restricciones creando nuevos tipos de actividades financieras (por ejemplo, con la introducción de las operaciones al contado contra a plazo, o con la creación de cuentas vinculadas ligadas a las cuentas corrientes, y así sucesivamente).

En la estela de la teoría monetarista de Friedman, se desarrolla después una teoría monetaria de la balanza de pagos (Johnson, 1972; Frenkel

---

3 «El error de Keynes consiste en descuidar el papel de la riqueza en la función de consumo» (el denominado «efecto Pigou», que se ha ilustrado más arriba, en el apéndice al capítulo 7); gracias a este mecanismo, «no hay ningún defecto fundamental en el sistema de precios» que lleva al pleno empleo (Friedman, 1974, p. 16). La hipótesis de rigidez a la baja del salario monetario se atribuye a Keynes (*ib.,* p. 18), considerándola esencial para su análisis, mientras que Keynes (1936, cap. 19) sostiene explícitamente que no lo es.

4 Al reafirmar la tesis keynesiana por la que variaciones de la oferta de dinero se asocian a las variaciones de la velocidad de circulación, Kaldor (1970) subraya que, para obtener su resultado, Friedman adopta definiciones de la oferta de dinero que incluyen elementos, como el dinero bancario, no directamente controlables por parte de las autoridades monetarias: «La explicación […] para todas las comparaciones empíricas sobre "estabilidad de la función del dinero" es que "la oferta de dinero" es "endógena", no "exógena"» (*ib.,* p. 269). Cfr. también Kaldor (1982).

5 Cfr. Goodhart (1997). Charles Goodhart (n. 1936) ha sido miembro del Comité para las Políticas Monetarias del Banco de Inglaterra y profesor en la London School of Economics. Formulada originariamente con referencia a las teorías monetarias, la ley de Goodhart asumió seguidamente un significado más general: cuando una variable se elige como objetivo de *policy* y, por tanto, se define necesariamente de modo que sea objeto de regulares determinaciones estadísticas, se convierte en objeto de manipulaciones y deja de ser un buen indicador (como está sucediendo, en los años más recientes, con los indicadores bibliométricos utilizados en la evaluación de la investigación).

y Johnson, 1976). Esta teoría retoma una tradición iniciada por David Hume, con su célebre y breve ensayo (Hume, 1752) sobre el proceso de ajuste de las balanzas de pagos en un sistema oro: cuando, en un país, la balanza de pagos es deficitaria, sale el oro, que constituye la base del sistema monetario interior; en consecuencia, disminuye la oferta de dinero, lo que determina una reducción del nivel de precios interior; esto aumenta la competitividad de los productos nacionales respecto a los extranjeros, haciendo que aumenten las exportaciones y se reduzcan las importaciones. El proceso opuesto tiene lugar en los países con superávits de la balanza de pagos, en los cuales la entrada de oro y el consiguiente aumento de la oferta de dinero generan un aumento de precios que reduce la competitividad internacional de los productos nacionales. En términos extremadamente simplificados, sucede algo parecido según la teoría monetaria de la balanza de pagos en un mundo de papel moneda inconvertible: el efecto reequilibrador, en ese caso, procede de las variaciones de los tipos de cambio, que empeoran para las monedas de los países con déficit de la balanza de pagos, incrementando la competitividad de los productos nacionales, y mejoran para las monedas de los países con superávit, empeorando la competitividad de los productos nacionales; el efecto de precio se ve reforzado por un efecto de renta, consistente en una caída de la demanda interior en los países cuyo tipo de cambio empeora a causa de la pérdida de poder adquisitivo que esto provoca.

Las críticas poskeynesianas se refieren alternativa, pero separadamente, a la teoría monetarista y a la subyacente teoría marginalista-neoclásica del equilibrio real; flanqueadas, las dos corrientes de críticas deberían tener un efecto destructivo en relación con el monetarismo. Los muchos debates de economía aplicada sobre este o aquel aspecto de la teoría monetaria, en cambio, parecen no ser resolutivos (correlaciones que no pueden establecer la dirección de los nexos causales, estabilidad de funciones que depende de la especificación exacta de las variables implicadas, y así sucesivamente). Viceversa, la tesis de que la desocupación expresada en las estadísticas sea voluntaria, o enteramente debida a fricciones de diverso tipo y/o a errores de política económica, parece objeto más de afirmaciones apodícticas que de investigaciones serias de economía aplicada (mientras que otras ciencias sociales, de la psicología a la sociología y a la politología, son ricas en estudios sobre las implicaciones de la desocupación involuntaria, que se considera como un elemento sistémico sobre cuya existencia —y gravedad— no existe ninguna duda).

11.3. La política económica: del keynesianismo al monetarismo

La tradición keynesiana, incluida la síntesis neoclásica, favorece una política monetaria de control de los tipos de interés, con fines de regulación del ciclo económico: por tanto, en concreto, con un ojo en la marcha de la producción y del empleo, pero también en la inflación y en los tipos de cambio, con el objetivo de evitar por medio de estos últimos, por un lado, impulsos excesivos de inflación importada y, por el otro lado, la formación de desequilibrios de la balanza de pagos de las partidas corrientes. En este último aspecto, la falta de acogida de las propuestas de Keynes en la conferencia de Bretton Woods de 1944, orientadas a hacer poco conveniente la acumulación de superávits de la balanza de pagos, implica una asimetría en las intervenciones: necesarias, en el caso de déficits persistentes de la balanza de pagos que amenazan con agotar las reservas monetarias; opcionales, en el caso de superávits, que simplemente comportan un aumento de las reservas (utilizables para inversiones financieras en el exterior). En la visión de Keynes, las intervenciones estructurales de apoyo a la economía —inversiones públicas o reglas adecuadas de juego internacional— cuentan mucho más que las intervenciones de control del ciclo *(fine tuning)* defendidas por los economistas de la síntesis neoclásica; en el plano internacional, Keynes es favorable a una apertura razonada de los intercambios internacionales, pero decididamente contrario a la internacionalización de los flujos de capital financieros que, en cambio, defienden los monetaristas.[6]

La estabilidad de los tipos de cambio, garantizada por los acuerdos de Bretton Woods y sostenida por las intervenciones del Fondo Monetario Internacional, junto al abandono gradual de las políticas proteccionistas por parte de los principales países, favorecen, en cualquier caso, un desarrollo económico relativamente rápido en el primer cuarto de siglo después de acabar la guerra y —junto con las ayudas americanas— una reconstrucción muy rápida de los países derrotados: Alemania, Japón e Italia. La estabilidad de los cambios actúa también como freno a la especulación financiera internacional; igualmente, en este caso, a pesar de la derrota de las específicas

6 Cfr. Keynes (1980) y Skidelsky (2000, pp. 179-263 y 300-453).

propuestas keynesianas dirigidas a impedir los movimientos de capital a plazo muy corto y la especulación financiera sobre los tipos de cambio.

Hacia finales de los años sesenta, este modelo entra en crisis. Como la síntesis neoclásica en el plano teórico, así las reglas de Bretton Woods en el plano político constituyen un compromiso híbrido entre la visión original de Keynes y la tradición; en ambos casos, se trata de compromisos inestables, en los que la fuerza de la tradición está destinada a prevalecer: con la teoría de las expectativas racionales en el plano teórico y con la consolidación del neoliberalismo (en particular, la liberalización de los flujos financieros) en el plano de los ordenamientos económicos internacionales. La guerra de Vietnam lleva a Estados Unidos a acumular déficits de la balanza de pagos que, con el tiempo, superan a sus reservas de oro (que, según los acuerdos de Bretton Woods, habrían tenido que estar a disposición de los bancos centrales de los demás países que hubiesen acumulado superávits). El 15 de agosto de 1971 el presidente de Estados Unidos, Richard Nixon, declara unilateralmente el fin de la convertibilidad del dólar en oro y, por tanto, el abandono de la paridad de 35 dólares por onza de oro, que constituye el anclaje del sistema de cambios de moneda en el cuarto de siglo anterior. Poco después, la crisis del petróleo de 1973, que lleva a la vuelta de pocos meses a una cuadruplicación del precio del crudo, determina la aparición de fortísimos desequilibrios de la balanza comercial, con enormes superávits para los países exportadores de petróleo y enormes déficits para los países importadores. La solución al denominado problema del reciclaje de los petrodólares —que, de los países exportadores de crudo, deben volver a los países importadores, para permitir la continuación de los intercambios y evitar un colapso de la economía mundial— se confía, en gran medida, a los grandes bancos internacionales, que hacen de puente entre los países con superávit y los países con déficit, con un crecimiento muy rápido del mercado del eurodólar y de las finanzas globales.[7] Junto

7 Las propuestas de solución alternativas discutidas en aquella época prevén prevalentemente una intervención del Fondo Monetario Internacional (y, en algunos casos, del Banco Mundial para los países en vías de desarrollo), tanto como intermediario entre países con superávit y países con déficit de la balanza de pagos como a través de la creación de liquidez internacional (en particular, por medio de la emisión de derechos especiales de giro) y/o la movilización de las reservas de oro, además de, obviamente, una aceleración de los flujos de bienes y servicios de los países importadores de crudo hacia los países exportadores. Cfr., por ejemplo, Triffin (1974).

con el crecimiento de la especulación monetaria que siguió al abandono de los cambios fijos, estas elecciones favorecen la creciente financiarización de la economía internacional y la globalización financiera.

La crisis del petróleo determina también una explosión inflacionista, con una carrera salarios-precios determinada por el choque distributivo sobre quienes, entre salarios reales y beneficios, habrían tenido que soportar el mayor coste de la energía. El aumento simultáneo de la inflación y el paro —la denominada *stagflation*— da lugar a un amplio debate de teoría económica, seguido de un cambio de ruta de la política económica.

Los críticos de las políticas keynesianas destacan, de inmediato, el fracaso de la curva de Phillips; esto es, de la relación inversa entre el nivel del paro y la tasa de crecimiento de los salarios monetarios y, por tanto, de los precios, que representa un elemento central de la síntesis neoclásica. El crecimiento simultáneo de la inflación y del paro se recibe como la demostración del carácter erróneo de las tesis keynesianas. En el clima político y cultural de la época, que prepara la vuelta a posiciones de liberalismo conservador con el presidente Reagan en Estados Unidos y la primera ministra Thatcher en Gran Bretaña, no quiere verse el papel del problema distributivo generado por la crisis del petróleo en la explosión inflacionista que, en conjunto, confirma la tesis de una inflación causada por el aumento de los costes de producción, más que por el aumento de la oferta de dinero. Como hemos visto más arriba, en el capítulo 8, se empieza así a hablar de «curva de Phillips vertical», negando el papel de la política monetaria y fiscal en el control del paro.

La reacción a las políticas keynesianas se lleva adelante a lo largo de varias directrices. En primer lugar, la política de control de los tipos de interés se sustituye (en Estados Unidos, bajo la guía de Volcker, acreditado presidente de la Reserva Federal de 1979 a 1987)[8] por una política de control de la oferta de dinero, que era lo que prescribía la teoría monetaria en función del control de la inflación. El resultado es una creciente inestabilidad de los tipos de interés y, por tanto, de los tipos de cambio. A su vez, la inestabilidad aumenta el papel de las finanzas especulativas y favorece el

8 Paul Volcker (n. 1927) es subsecretario del Tesoro en 1971, en el momento de la suspensión de la convertibilidad del dólar en oro.

desarrollo de los derivados, que se utilizan tanto en operaciones de cobertura como en operaciones especulativas.

La tesis de que la política monetaria debe tener como única tarea el control de los precios por medio del control de la oferta de dinero lleva a pedir que se garantice la independencia del Banco Central respecto del poder político, para evitar que, a través de la suscripción de títulos de deuda pública, financie «a pie de lista» los déficits públicos, considerados inútiles como estímulo para el empleo y contraproducentes en cuanto que —se sostiene— la expansión del sector público reduce la eficacia global del sistema.[9] En algunos bancos centrales, las normas que garantizan la independencia van acompañadas por la indicación del control de la inflación como objetivo principal, si no único. Estas elecciones derivan de sistemas teóricos centrados en los equilibrios de pleno empleo y en la ineficacia de la política monetaria sobre las variables reales.[10]

Sobre la base del principio de que todos los mercados, incluidos los monetarios, tienden automáticamente hacia un equilibrio óptimo, la libre fluctuación de los tipos de cambio resulta preferible a un sistema de tipos de cambio fijos como el que surgió de Bretton Woods.[11] La situación que viene

---

9 La menor eficiencia del sector público se considera un dato de hecho incontrovertible, hasta el punto de renunciar a estudiar las causas que, entre otras cosas, determinan fuertes diferencias entre países y entre fases históricas diversas. Además, a aquella no se le contrapone la menor eficiencia del sistema privado en la persecución de fines públicos, como el control de la contaminación, por medio de violaciones de la normativa: el supuesto (ciertamente no infundado) de una escasa moralidad extendida entre los operadores del sector público parece verse acompañado por el supuesto, decididamente infundado, de una perfecta moralidad entre los operadores del sector privado, que perseguirían su propio interés dentro del más absoluto respeto a la normativa.

10 El debate sobre la independencia de los bancos centrales (al que ya se ha aludido más arriba, en el § 8.6) es, naturalmente, mucho más complejo implicando, entre otras cosas, el tema de la oportunidad, o no, de separar la función de vigilancia sobre las instituciones crediticias de la de gestión de la política monetaria, o la de crear sistemas de pesos y contrapesos entre tecnoestructuras y autoridades políticas electivas. El punto que aquí se pretende subrayar es la tesis monetarista sobre la oportunidad de concentrar los bancos centrales en el objetivo del control de la inflación, excluyendo de sus funciones la de control del paro y del ciclo económico, aunque sea en colaboración con otras autoridades de política económica.

11 Cfr., por ejemplo, Friedman (1953, pp. 157-172) (originariamente escrito en 1950, el ensayo se titula *En defensa de los cambios flexibles* [trad. it. en Friedman, 1996, pp. 369-397]).

a crearse después de las crisis de 1971 y de 1973-1974 se considera, por tanto, como no óptima solo porque está «manchada» por intervenciones activas de los bancos centrales en los mercados monetarios.

Se consideran como hechos positivos también el desarrollo del mercado del eurodólar estimulado por el problema del reciclaje de los petrodólares, y el de los mercados de derivados, sobre los tipos de cambio y sobre los tipos de interés. Se considera positiva la misma «financiarización» de la economía, esto es, el aumento de la importancia de la intermediación y de la especulación financiera, medida por la proporción de los servicios financieros sobre el PIB, en el curso del período más reciente;[12] en efecto, la mayor liquidez de la economía favorece la financiación de las inversiones y el mismo crédito al consumo, además de los déficits públicos y de los déficits de la balanza de pagos.

Sin embargo, habría que comparar las ventajas con los costes, tanto en términos de recursos absorbidos por la producción de servicios financieros como en términos de mayor fragilidad financiera de la economía. La misma utilidad de los servicios financieros puede, en algunos aspectos, ponerse en duda: como servicio ofrecido a los ahorradores, por ejemplo, se puede destacar que el rendimiento de los fondos utilizados para invertir los ahorros de los pensionistas es generalmente inferior, incluso antes de haber deducido las comisiones de intermediación, al rendimiento medio del mercado (los denominados *benchmarks:* cfr., por ejemplo, Fama y French, 2010). El desplazamiento de poder hacia las instituciones financieras privadas, por otra parte, se ve al propio tiempo favorecido por los impulsos neoliberales y los refuerza, en una espiral acumulativa en la que la hegemonía cultural y política se consolida con una mayor disponibilidad de medios financieros.

11.4. La teoría de los mercados financieros eficientes: de Modigliani-Miller a Fama

La tradición prekeynesiana, tanto la clásica como la neoclásica, tiende a considerar el dinero como un velo, importante solo en la determinación de las variables monetarias, como el nivel general de precios, pero no en la de-

12 Cfr. Greenwood y Scharfstein (2013). Para una valoración crítica de esta tendencia, cfr. Mazzucato (2018).

terminación de las variables reales. Entre estas últimas, la tradición marginalista incluye también el tipo de interés, determinado por la demanda y la oferta de fondos prestables, esto es, de ahorro e inversión. Contraponiéndose a esta tradición, Keynes sostiene que las vicisitudes financieras desempeñan un papel relevante en la determinación de la marcha de las variables reales, y que el sistema de tipos de interés se determina en los mercados financieros.

En el ámbito de la síntesis neoclásica, es una vez más Modigliani quien interviene (con el denominado teorema de Modigliani-Miller, 1958) para demostrar la irrelevancia de las elecciones financieras, desde el específico punto de vista de las decisiones empresariales de financiación de las inversiones. Según este teorema, en condiciones de competencia perfecta, de neutralidad de la reglamentación y de la imposición fiscal, de perfecta previsión por parte de los operadores y en la hipótesis de que los directivos actúen en interés de los accionistas, para las empresas es irrelevante que financien las inversiones con fondos internos (beneficios no distribuidos) o con fondos externos (préstamos bancarios y emisión de obligaciones o de acciones).[13]

El teorema puede interpretarse también como la indicación de las condiciones, bastante rígidas, fuera de las cuales los directivos no consideran neutrales las elecciones de financiación de las inversiones, prefiriendo los fondos internos a los externos. También en esta interpretación, de todos modos, el teorema entra de pleno en la tradición marginalista de considerar la influencia de las vicisitudes monetarias y financieras limitada a las situaciones en las que se violan las condiciones de competencia, en las que concentra su atención la teoría pura.

El teorema Modigliani-Miller demuestra, entre otras cosas, que la maximización del valor de las acciones es equivalente a la maximización de los beneficios: un resultado que vale bajo las habituales hipótesis de com-

13 El artículo de Modigliani y Miller es muy amplio y trata diversas cuestiones, que van de la *capitalización* de flujos de renta inciertos a las implicaciones del *leverage* financiero (relación entre activo patrimonial total y capital propio) y a las de la tasación de las sociedades, incluido un interesante análisis aplicado del coste del capital para las sociedades eléctricas y petrolíferas.

petencia perfecta y perfecto conocimiento (o riesgo probabilístico).[14] El resultado es importante por diversos motivos, entre otras cosas porque justifica la atribución de *stock options* a los directivos de las empresas como instrumento para hacer coincidir los intereses de los propietarios de las mismas empresas (los accionistas) con los de los directivos, superando así el denominado problema del principal-agente al que se ha aludido más arriba, en el § 7.4. Además, ello deberá garantizar que el muelle del progreso técnico, constituido por la búsqueda del beneficio, no disminuya con la financiarización de la economía que, como veremos, atribuye un relieve directo a la maximización del valor de las acciones a plazo muy corto.

Para la selección de cartera entre actividades dotadas de diverso grado de riesgo, se recurre a las técnicas de matemática financiera, que se desarrollan en el curso del tiempo. El grado de riesgo se identifica inicialmente del modo más sencillo, como variabilidad del precio de la actividad financiera en un determinado lapso de tiempo: a un riesgo mayor, identificado por la varianza (en el sentido estadístico del término) de la serie de los precios, debe corresponder un rendimiento mayor, con la diferencia respecto a las actividades financieras menos arriesgadas que constituye un premio por el riesgo. Este es el denominado modelo media-varianza de Markowitz (1952), al cual sigue el denominado *capital asset pricing model* (CAPM, desarrollado originariamente por Sharpe, 1964), donde se tiene en cuenta también la covarianza de los precios de las actividades financieras incluidas en una cartera, esto es, la tendencia de los precios de las diversas actividades a variar en la misma dirección (aumentando así el riesgo) o en dirección opuesta (reduciéndolo). Podemos recordar aquí también la fórmula propuesta por Fisher Black y Myron Scholes (1973) para la determinación de los precios de las opciones, que ha favorecido el rápido desarrollo de la actividad en esta clase de instrumentos financieros derivados.

---

14 En mercados perfectos, el valor del capital accionario de una empresa corresponde al flujo descontado de los beneficios esperados; naturalmente, en presencia de expectativas distintas de persona a persona, el valor atribuido a las acciones difiere de un agente a otro y el precio de mercado de las acciones corresponde a una media de estas valoraciones. La *q* de Tobin (a la que se ha aludido más arriba, en el § 7.2), que corresponde a la relación entre el valor de mercado del capital accionario de una empresa y el valor contable de sus actividades registrado en el balance patrimonial, indica si las perspectivas de la empresa son positivas ($q > 1$) o negativas ($q < 1$), por lo menos según la valoración corriente del mercado.

En la misma dirección de la teoría de Modigliani y Miller, va la teoría de los mercados financieros eficientes de Eugene Fama (n. 1939, profesor en la Universidad de Chicago, premio Nobel en 2013). Según esta teoría (Fama, 1970), los precios de las actividades financieras reflejan adecuada y constantemente la subyacente situación de la economía real.[15] Una vez más, se suponen condiciones de competencia perfecta y perfecta previsión (o riesgo probabilístico). En aquellas mismas condiciones, naturalmente, la actividad especulativa, o no tiene sentido, o (en el caso de distribución normal de las desviaciones casuales del «verdadero valor») es de ayuda para que se alcance rápidamente el equilibrio.[16]

Las operaciones de arbitraje deberían eliminar la influencia de cualquier elemento de conocimiento sobre la evolución futura de los precios de las actividades financieras, en particular de las acciones en Bolsa, que deberían, por tanto, seguir un camino casual: un operador que eche a suertes las operaciones de compra o venta de varios títulos (o una monita que introduzca las órdenes en el sistema levantando o bajando una u otra palanca) debería tener las mismas probabilidades de éxito o fracaso que un operador experto que actúe sobre la base de un conocimiento óptimo de la situación y de razonamientos sofisticados; las únicas ganancias sistemáticas pueden venir de operaciones de *insider trading*.

---

15 «De un mercado en el que los precios reflejan siempre plenamente la información disponible se dice que es "eficiente"» (Fama, 1970, p. 383). Se trata de un significado específico del término «eficiencia» que, en este caso, no corresponde, por ejemplo, al significado normal para una actividad productiva, de proporcionar un servicio al coste mínimo. Se puede observar, en general, que la eficiencia informativa es condición necesaria, pero no suficiente, para la eficiencia de la asignación.

16 Estas líneas de investigación ya han dado como fruto varios premios Nobel: además de Modigliani, que ha realizado contribuciones importantes en varios campos, y a Tobin, en 1990 han sido premiados Harry Markowitz (n. 1927), Merton Miller (1923-2000) y William Sharpe (n. 1934); en 1997, Robert Merton (1910-2003) y Myron Scholes (n. 1941); en 2013, Eugene Fama (n. 1939), Lars Peter Hansen (n. 1952) y Robert Shiller (n. 1946). Fisher Black (1938-1995) lo habría compartido probablemente con Merton y Scholes en 1997, si no hubiera desaparecido dos años antes. Junto con John Meriwether, Merton y Scholes son también conocidos como cofundadores del *hedge fund* Long-Term Capital Management (LTCM) que, después de algunos años de elevados beneficios, se hunde espectacularmente en 1998, al año siguiente de la concesión de los Nobel. Vale la pena observar que, entre los premiados de 2013, junto al primer defensor de la tesis de los mercados eficientes (Fama), encontramos a un exponente de la (muy distinta) línea de investigación de las finanzas del comportamiento (Shiller) y a un económetra (Hansen) conocido por sus estudios empíricos sobre los precios de las actividades financieras.

En realidad, las mismas operaciones de arbitraje que tienen lugar en el mundo concreto no respetan las condiciones ideales (ausencia absoluta de riesgos, ninguna necesidad de capital) que, a menudo, les atribuyen los manuales universitarios: son, en su mayoría, realizadas por un número limitado de operadores profesionales altamente especializados que operan con capital no propio y en presencia de riesgos elevados. En estas condiciones, puede que el arbitraje no consiga eliminar las anomalías que se presentan en los mercados financieros.[17] De estos aspectos parecen más conscientes los autores de la corriente de investigación de economía del comportamiento *(behavioural finance),* que ilustran cómo el comportamiento concreto de los operadores financieros difiere del ideal de un *homo œconomicus* perfectamente racional y dotado de las informaciones necesarias.[18]

La teoría de los mercados financieros eficientes permite considerar imposibles las denominadas «burbujas especulativas», relativas a los precios de actividades financieras o inmobiliarias (a menos de fuertes rigideces que creen obstáculos severos al funcionamiento del mercado). El presidente de la Reserva Federal en los años que precedieron a la reciente crisis financiera, Alan Greenspan, defendiendo su elección de no intervenir para frenar las que habían indicado varios economistas (Kindleberger, Sylos Labini y otros) como burbujas especulativas peligrosas para la estabilidad del sistema financiero, sostiene precisamente que, en mercados financieros eficientes, los precios se determinan por las condiciones subyacentes y que, en todo caso, los responsables de la política monetaria no disponen de mejores informaciones que las de los operadores de mercado para evaluar la situación, por lo que la presencia o ausencia de una burbuja especulativa solo habría podido ser valorada *ex post.*[19]

La teoría de los mercados financieros eficientes lleva a las mismas conclusiones de *laissez faire* que el monetarismo por lo que se refiere a las orientaciones de política económica; las refuerza por lo que se refiere a la inutilidad de vínculos reglamentarios a las instituciones financieras. En

17 Cfr. Shleifer y Vishny (1997).

18 Además de Shiller, ya citado, otro premio Nobel que ha contribuido al desarrollo de las finanzas del comportamiento es Thaler, del cual se ha hablado más arriba (§ 10.5); cfr. Thaler y Sunstein (2008).

19 Cfr. Greenspan (2009), Kindleberger (1995 y 2002) y Sylos Labini (2003).

esta dirección, proporciona un apoyo cultural a la marcha triunfal de la desregulación financiera, a pesar de que sus límites como interpretación de la realidad se hayan señalado ampliamente.[20]

Después de la explosión de la crisis financiera en 2007-2008, la teoría de los mercados financieros eficientes se ve envuelta en un merecido olvido en el debate de *policy,* aunque continúe teniendo un puesto de relieve en los cursos universitarios de economía monetaria y financiera y aunque las razones de su fracaso, una vez más, parecen reconducirse a la violación de las condiciones de competencia perfecta y perfecto conocimiento, más que a defectos de fondo de la teoría subyacente.

11.5. Mercados e instituciones financieras

No es ciertamente posible entrar aquí en la auténtica marea de trabajos que se refieren al funcionamiento de los mercados y de las instituciones financieras. Nos referimos solo, con extrema brevedad, a algunas corrientes de investigación.

Por lo que se refiere a la oferta de dinero, un complejo debate se refiere a su naturaleza: ¿exógena o endógena? El debate, naturalmente, está relacionado con el relativo a qué se entiende por «dinero»: del circulante de curso legal a todos los instrumentos de pago (depósitos bancarios a la vista, depósitos vinculados, títulos del Estado con distintos vencimientos, letras de cambio…). Claramente, mientras que la oferta de dinero de curso legal depende de las elecciones de la autoridad monetaria y puede considerarse endógena, por lo que se refiere a los depósitos bancarios, la

20 Para una reseña rápida, rica en referencias bibliográficas, de las muchas incongruencias, cfr. Conlisk (1996, p. 673): «Las cotizaciones accionarias muestran: vuelta lenta a los valores medios […]; efectos previsibles de fin de semana, fin de año, estacionales y durante las vacaciones […]; fluctuaciones excesivas de las cotizaciones respecto a los cambios de los valores fundamentales […]; burbujas dramáticas no explicadas por cambios en los valores fundamentales […]; primas de riesgo excesivas respecto a las obligaciones […]; desviaciones sistemáticas de los precios de los fondos comunes respecto al valor de los títulos subyacentes […]; volumen de intercambios excesivo sobre las acciones que han aumentado de precio respecto a las acciones que han bajado de precio».

respuesta depende de si se consideran como rígidos los coeficientes de reserva (como sucede con la teoría del multiplicador de los depósitos bancarios, que es igual a la inversa del coeficiente de reserva) o de si se atribuyen a los bancos márgenes de maniobra más o menos amplios. Se trata de discusiones que se remontan a la controversia entre *banking school* y *currency school,* que caracteriza a la economía clásica inglesa en la primera mitad del siglo XIX, pero que siguen teniendo relevancia, como, por ejemplo, en el caso de la teoría monetarista basada en el supuesto de oferta de dinero exógena y de las críticas que, a este respecto, le dirigen varios economistas.

El concepto de multiplicador de los depósitos es propio de la visión tradicional del comportamiento de los bancos, a los cuales se atribuye como papel característico el de gestión de los ahorros. Una visión activa del papel de los bancos (propia de la teoría keynesiana, pero también de Wicksell y Schumpeter, entre otros) sitúa, en cambio, en el centro de atención el proceso de creación de los depósitos como instrumento de concesión del crédito. Las innovaciones en las técnicas bancarias de gestión de los activos y de los pasivos permiten evitar los coeficientes de reserva, que tienden a ser sustituidos por los requisitos mínimos de capital propio previstos por los acuerdos de Basilea, como instrumento para frenar el crecimiento de los activos bancarios y contener los riesgos de la actividad bancaria.

Por lo que se refiere a la demanda de dinero, la tradición establecida desde Petty y Locke en los siglos XVII y XVIII se limita a tomar en consideración la demanda de dinero para transacciones relacionada con el volumen de los intercambios y, por tanto, con la renta, y la demanda de dinero con finalidad previsora; relacionada, por tanto, con el volumen de la riqueza. Keynes, con la *Teoría general,* añade la demanda de dinero por el motivo de la especulación (o, dicho con más precisión, la preferencia por la liquidez), asignándole un papel central en la marcha del sistema económico. Un amplio debate sucesivo se refiere a este elemento.

Como se ha visto en el § 3.6, la teoría de Keynes está estrechamente ligada a su concepción de la incertidumbre. A diferencia de lo que propone la rígida dicotomía de Knight entre incertidumbre y riesgo, aceptada por la inmensa mayoría de los economistas hasta como interpretación

de Keynes, la noción keynesiana de incertidumbre no corresponde al caso límite de la ignorancia absoluta, siendo el límite opuesto el de la certeza o del riesgo probabilístico. Para Keynes, la incertidumbre está siempre presente, pero con distintos grados de confianza en la valoración de la situación. En consecuencia, las teorías relativas a fenómenos caracterizados por distintos grados de confianza deben considerarse separadamente, con una descomposición por bloques. Así tenemos, en sucesión: teoría de los mercados financieros, basada en una óptica de período muy corto y en la especulación, que determina el nivel de los tipos de interés y las condiciones de liquidez del sistema; teoría de la inversión, en la que los tipos de interés (y/o las condiciones de liquidez) entran como factor causal junto con la rentabilidad esperada, basada en valoraciones relativas a períodos de tiempo muy largos pero que, precisamente por esto, pueden variar rápidamente; teoría de los niveles de producción (y de ocupación), que concierne a decisiones que pueden adaptarse en tiempos bastante rápidos a cambios de la situación y, en consecuencia, relativamente menos inciertas. Naturalmente, la sucesión de los bloques indica las relaciones causales que el teórico considera dominantes, pero no excluye la presencia de retroacciones dinámicas, que pueden enriquecer el cuadro a niveles de abstracción inferiores, permitiendo adaptarlo a situaciones distintas entre países y en el tiempo.

Como parte de su síntesis neoclásica, Hicks integra los diversos niveles teóricos en un único sistema de equilibrio general poniendo, en el mismo plano, los tres tipos de decisiones. Lo mismo hace Friedman, que engloba demanda de dinero, de actividades financieras, de actividades inmobiliarias y de capital humano en un mismo problema de selección de cartera.[21] Así, desaparece la naturaleza secuencial de la teoría keynesiana y, con ella, el papel activo de los mercados financieros en la determinación de la marcha de la economía, de manera que toman la delantera los factores reales de determinación del equilibrio que, en presencia de mercados de trabajo competitivos (flexibilidad del salario), resulta un equilibrio de pleno empleo. El debate sobre la teoría del dinero y de las finanzas se vincula así al debate macroeconómico.

---

21 Cfr., por ejemplo, Friedman (1974).

Dentro de los esquemas macroeconómicos de equilibrio económico general, amplias discusiones se refieren a los mecanismos de transmisión de los diversos impulsos, con grados distintos de articulación de las instituciones y de los mercados financieros. Las diferencias entre los diversos análisis se refieren a aspectos teóricos, como los diversos supuestos sobre el tipo y papel de las expectativas, y aspectos prácticos, como los diversos valores de algunos parámetros clave, como la respuesta (la elasticidad) de los tipos de interés a las variaciones de la oferta de dinero. También la estructura de los tipos de interés es objeto de análisis teóricos y aplicados: las autoridades monetarias influyen en los tipos a corto plazo; las decisiones de inversión se ven influidas por los tipos a largo plazo. Los nexos entre los primeros y los segundos pueden tratarse en el ámbito de modelos deterministas, si se supone que las diferencias dependen solo o principalmente de los mayores riesgos de las inversiones financieras a largo plazo, cuyos precios de mercado responden, en mayor medida, a las variaciones de los tipos; pueden tratarse con modelos estocásticos, o con teorías estructuradas menos rígidamente, si entran en juego las expectativas de los operadores financieros sobre la evolución de los mercados en el tiempo.

El debate sobre el papel de los bancos y de los mercados financieros está ligado al de la teoría macroeconómica de base. Por un lado, quienes, en la estela de la teoría tradicional, consideran al sistema económico relativamente estable en torno a un equilibrio óptimo de pleno empleo creen inútil, e incluso contraproducente, poner límites a las instituciones financieras. Así, en la fase de predominio del neoliberalismo, a partir de finales de los años setenta, se supera la separación entre bancos comerciales, que reciben depósitos de los ahorradores y cuyas actividades se limitan al corto plazo, y bancos de inversión, que operan a largo plazo y en mercados financieros más especulativos; simultáneamente, se permite el crecimiento incontrolado de los derivados financieros. Estos hechos tendrán graves repercusiones en la crisis iniciada en 2007-2008. Por otro lado, quienes siguen la originaria teoría keynesiana y, con mayor razón, la minskiana, que ve en la fragilidad financiera la causa de crisis económicas cada vez más onerosas, sostienen la necesidad de volver a regular la actividad de las instituciones financieras y de los mercados.

11.6. La teoría keynesiana de los mercados financieros: Hyman Minsky[22]

La teoría de Modigliani-Miller, que demuestra la irrelevancia de la estructura financiera para la marcha de la economía real, y la de los mercados financieros eficientes, que hace depender los precios de las actividades financieras de las variables reales, dominan la enseñanza y la cultura económica durante medio siglo. Solo después de la crisis financiera de 2007-2008, vuelve a un primer plano una concepción bastante diferente, que retoma las tesis de Keynes sobre la incertidumbre y sobre el papel activo de los mercados financieros, propuesta por un economista estadounidense desde mediados de los años sesenta (Minsky, 1964) y que, después, ha desarrollado en diversos trabajos.

Hyman Minsky (1919-1996) proporciona una importante contribución científica analizando el modo de funcionar de la economía capitalista y arrojando luz sobre la intrínseca inestabilidad y la propensión a caer repetidamente en situaciones de crisis. De esta manera, puede indicar a qué políticas recurrir para evitar las crisis y, con carácter más general, para tender hacia el pleno empleo, que constituye, para él, un objetivo central. Más aún, precisamente al pleno empleo se dirigen sus propuestas de considerar al Gobierno como «dador de trabajo, en última instancia», que apoye el papel comúnmente atribuido al Banco Central de prestamista en última instancia.[23]

La contribución de Minsky puede sintetizarse en tres puntos: incertidumbre, fragilidad financiera y *money manager capitalism.* Partimos de los dos primeros, que concurren en la formación de una teoría de las crisis financieras.

En su primer libro importante, de 1975, *John Maynard Keynes,* Minsky propone una interpretación de Keynes distinta no solo de la interpretación de la síntesis neoclásica de Hicks y Samuelson, sino también de la prevaleciente entre los poskeynesianos alumnos directos de Keynes en

22 Cfr. Roncaglia (2013).

23 Algunas de sus contribuciones sobre el tema han sido recogidas recientemente en Minsky (2013).

Cambridge, como Kahn y Joan Robinson (de los cuales se hablará en el próximo capítulo). Minsky, en efecto, en su interpretación, atribuye un papel importante a la incertidumbre, discutida por Keynes en su *Treatise on Probability* de 1921. La incertidumbre no se considera una característica indefinida, contrapuesta al riesgo probabilístico, sino el caso general de un continuo que tiene, en sus extremos, la certeza absoluta y la incertidumbre total. Como hemos visto más arriba (§§ 3.6 y 3.7), esta noción de incertidumbre se encuentra en la base de la teoría de Keynes; en particular, por sus nociones de demanda efectiva y de preferencia por la liquidez.

Sobre esta base, y utilizando de modo innovador el análisis de los flujos de fondos de la tradición de Irving Fisher, Minsky construye su teoría de la fragilidad financiera endógena, que se contrapone a la concepción *mainstream* de la mano invisible del mercado, esto es, a la tesis de una fuerte capacidad autorreguladora de las economías de mercado. Para esta teoría, podemos hacer referencia a *Stabilizing an Unstable Economy* (1986) y a los ensayos recogidos en su libro *Can «It» Happen Again? Essays on Instability and Finance,* de 1982. La referencia del título, «It», es a la Gran Crisis de 1929; la profecía de Minsky es que una crisis de aquellas dimensiones puede presentarse de nuevo, como precisamente ha sucedido.

Minsky describe la economía como un sistema de flujos de actividad y pasividad que van a parar a los diversos agentes económicos. Dicho con más precisión, la posición de cada agente puede expresarse como una secuencia de flujos esperados de dinero en entrada y salida; descontados al tipo de interés prevaleciente en el mercado, estos flujos pueden expresarse en un único valor, el valor actual (esperado) de la posición económica del agente (que puede ser, por ejemplo, un emprendedor que financia con deuda sus inversiones, o un financiero con activos y pasivos en títulos con diverso grado de riesgo, por lo que la determinación del valor esperado por la posición, en ambos casos, viene acompañada por un mayor o menor grado de confianza en dicha valoración).

En este esquema de análisis, Minsky introduce la distinción entre *i) situaciones cubiertas,* en las que las decisiones del agente económico llevan, con un margen suficiente de confianza, a prever para todos los períodos futuros flujos de entrada mayores que los desembolsados por los intereses y las amortizaciones de las deudas; *ii) situaciones especulativas,* en las que la cobertura puede no verificarse para algunos períodos y el agente económico sabe que

se verá obligado a recurrir al mercado para refinanciar su propia posición y, finalmente, *iii) situaciones de finanzas Ponzi,* en las que la deuda del agente económico crece en el tiempo por la imposibilidad de hacer frente con entradas corrientes a las cargas por intereses y amortizaciones, como sucede, por ejemplo, cuando se especula con el aumento de precio de un inmueble o de una actividad financiera recurriendo a préstamos siempre nuevos para pagar las cuotas del préstamo, con la esperanza de ganancias en la cuenta de capital que permitan, cuando se venda el inmueble, reembolsar las deudas que se han ido acumulando, incluidos los intereses sobre los fondos tomados en préstamo, y obtener una ganancia.

En un mundo en continuo cambio, los agentes modifican continuamente su estructura de actividad y pasividad. En las decisiones de refinanciar sus posiciones, se confrontan con la evolución del estado de liquidez de la economía. Aquí entran las instituciones financieras, con su capacidad de proporcionar flexibilidad a la gestión financiera de las empresas y de las familias, por medio de la disponibilidad para suministrar créditos a medio y largo plazo, frente a una captación de fondos a plazo corto o muy corto. De esta manera, las instituciones financieras se encuentran operando en posiciones especulativas. Ello implica dos tipos de riesgo: de liquidez y de solvencia.[24] La refinanciación de las posiciones a largo plazo puede resultar difícil y/o más costosa de lo previsto, creando un problema de liquidez; en esta situación, los operadores pueden verse obligados a liquidar actividades, impulsando los precios a la baja, y esto, a su vez, puede generar problemas de solvencia. Los aumentos de los tipos de interés de por sí determinan cambios en el valor de los flujos descontados de pagos y cobros, que también pueden crear problemas de solvencia. La fragilidad de una institución financiera deriva, en gran parte, del grado de fragilidad financiera de las contrapartes: un préstamo también a corto plazo conce-

24 El riesgo de solvencia (o riesgo de crédito) se refiere a la posibilidad de que el deudor quiebre; en tal caso, el acreedor sufrirá la pérdida de una parte de su crédito, más o menos amplia según los resultados del procedimiento de la quiebra. El riesgo de liquidez se refiere a la posibilidad de encontrarse, a corto plazo, sin fondos líquidos con los que hacer frente a los pagos que van venciendo, aun disponiendo de actividad (por ejemplo, inmuebles, acciones de sociedades no cotizadas en bolsa, etc.) de valor más que suficiente para cubrir los compromisos, pero difícil de ceder rápidamente y en condiciones adecuadas.

dido para financiar inversiones en capital fijo comporta, para la banca que lo concede, los riesgos de liquidez y solvencia a los que acabamos de aludir.

Minsky destaca que, cuando la economía va bien y el clima de las opiniones mejora, la proporción de las operaciones especulativas y Ponzi tiende a crecer, haciendo que sea más frágil la situación financiera de la economía. En efecto, a medida que las valoraciones optimistas se ven convalidadas por los hechos, crece el optimismo de los operadores al valorar los flujos esperados de entradas y salidas. Además, en una fase de tranquilidad (menor variación de los resultados), el grado de confianza de los operadores en sus propias valoraciones tiende a crecer y los márgenes de garantía requeridos por las instituciones financieras para la concesión de los préstamos se reducen en correspondencia. Sin embargo, cuando, después de un largo período de crecimiento, los precios de las actividades se estabilizan o incluso disminuyen —piénsese en lo que ha sucedido en el caso del mercado inmobiliario estadounidense en torno a 2007—, el clima de opinión cambia bruscamente, y los márgenes de garantía requeridos por los financiadores aumentan y los operadores ya no consiguen financiar las propias posiciones en descubierto, llevando a una liquidación de las actividades y, por tanto, a un colapso de sus precios y a una crisis financiera y económica (la denominada *debt deflation*). Esto sucede, sobre todo, en el caso de las operaciones Ponzi, que se basan en la compra, financiada endeudándose, de una actividad para la que se espera un aumento significativo del precio (dicho con más precisión, una tasa de crecimiento del precio más alta que el tipo de interés).

Así tenemos la denominada «hipótesis de fragilidad financiera» *(financial fragility hypothesis):* las crisis financieras son consecuencia ineliminable de la estabilidad temporal que determina la evolución de la estructura financiera de la economía, con la mayor importancia de las posiciones especulativas y de *Ponzi finance.* No solo esto: episodio tras episodio, estas crisis pueden resultar cada vez más frecuentes y cada vez más violentas a medida que, sobre la base de la experiencia precedente, los operadores se persuaden de que el Estado intervendrá para salvar la situación y consideran, por tanto, que pueden asumir riesgos cada vez mayores.

Con la crisis iniciada en 2007-2008, las referencias a la teoría de Minsky se han multiplicado. Puede discutirse si la crisis ha seguido exactamente el curso indicado por la teoría de Minsky y qué elementos de novedad se han

manifestado, pero lo que es cierto es que la teoría de Minsky proporciona elementos fundamentales para comprender la situación e intervenir en ella no solo de forma inmediata, con intervenciones incluso drásticas de apoyo a la estructura financiera y con estímulos para la reanudación de la actividad económica, sino también en una óptica de mayor aliento, con intervenciones de regulación de los mercados financieros para impedir el aumento continuo de la fragilidad financiera. Además, contrariamente a lo que sostiene la teoría de los mercados financieros eficientes, la política económica debe prestar mucha atención, no solo a la evolución de la renta y de la inflación, sino también a los precios de los *assets* como, entre otros, ha sostenido en los años anteriores a la crisis Charles Kindleberger, que ha utilizado la teoría de Minsky para su célebre historia de las crisis.[25]

11.7. *Money manager capitalism*

Para comprender la situación en la que nos encontramos, debemos tener en cuenta también la evolución en el tiempo de la propia naturaleza del capitalismo. Al respecto, podemos hacer referencia a otro escrito de Minsky, publicado en 1990 en la colección de ensayos en honor de Paolo Sylos Labini, titulada *Schumpeter y las finanzas* (Minsky, como Sylos, había sido alumno de Schumpeter). En este trabajo, y aun antes en algunas conferencias de los años ochenta en la International Summer School for Advanced Economic Studies de Trieste, Minsky subraya que a las fases históricas del capitalismo comercial, del financiero y del de los directivos las sigue la fase del capitalismo de los gestores de fondos financieros *(money manager capitalism).*

El crecimiento económico de los años cincuenta y sesenta genera un crecimiento de la riqueza, y dentro del mismo de la proporción de las acti-

25 Charles Kindleberger (1910-2003, historiador económico y profesor de Economía internacional en el MIT de Boston) se encuentra entre quienes idearon el Plan Marshall para las ayudas a la reconstrucción europea después de la Segunda Guerra Mundial. Su fascinante libro de historia de las crisis financieras (Kindleberger, 1978) se basa especialmente en la teoría de Minsky. Por sus contribuciones sobre la necesidad de prestar atención a los precios de los *assets* y sobre perfilarse en el horizonte de una crisis después de la formación de burbujas financieras, cfr. Kindleberger (1995 y 2002).

vidades financieras. Crece así el papel de los gestores profesionales, cuya actividad se limitaba anteriormente a la gestión de las riquezas de los más acomodados. El desarrollo de su papel se ha visto después favorecido por la privatización de parte del *welfare* público (fondos de pensiones, seguros sanitarios integrativos, etc.) y por la creciente complejidad de la gestión de las carteras financieras (innovaciones financieras como los fondos del mercado monetario y los fondos de fondos, explosión de los contratos derivados o desarrollo de los modelos matemático-estadísticos).

Se llega así a una fase en la que los mercados financieros dominan la economía real: los directivos financieros, que gestionan *stocks* de riqueza enormes comprando y vendiendo continuamente activos para ganar en variaciones de precio incluso mínimas, tienen un horizonte temporal muy corto (el denominado *short termism*). Además, operando prevalentemente en los mercados de derivados financieros y con un *leverage* elevado (relación entre pasivo total y capital propio), aumentan tanto los riesgos propios y la fragilidad financiera del sistema como la volatilidad de los mercados. La precedente fase de economía gerencial se supera en cuanto que los directivos de las grandes *corporations* ya no pueden contar con un poder sustancial frente a una masa de pequeños accionistas, sino que deben hacer frente a operadores financieros —como los gestores de los *hedge funds*—, que pueden reunir (o ceder) paquetes de acciones de dimensiones significativas, suficientes para escalar los consejos de administración. El desarrollo de esta fase procede, en paralelo, con la progresiva liberalización de los mercados financieros en las dos últimas décadas del siglo xx.[26]

Según los teóricos de la economía gerencial (por ejemplo, Marris, 1964), los emprendedores que dirigen una empresa tratan de obtener beneficios por la diferencia entre productos y costes a lo largo de toda la vida de una instalación industrial y, sobre todo, tienden a maximizar su propio poder de control a largo plazo; los directivos financieros, destaca Minsky, apuntan, en cambio, a obtener beneficios por la diferencia de precio de un *asset* ahora y mañana, o dentro de una hora, o de unos pocos minutos. Los

26 Sobre el crecimiento del sector financiero de la economía en sus diversos componentes y las implicaciones —positivas y, sobre todo, negativas— de esta tendencia, cfr. Greenwood y Scharfstein (2013). Sobre el nexo entre financiación, *asset inflation* y fragilidad de la economía, cfr. Toporowski (2000).

mismos directivos de las empresas deben concentrar su atención en la marcha del precio de las acciones o, como se dice, en la creación de valor para los accionistas *(shareholder value)* de modo inmediato, incluso en menoscabo de elementos importantes para un crecimiento sostenible de las empresas en el tiempo, como buenas relaciones industriales dentro de las fábricas y la consolidación de relaciones de confianza con suministradores y compradores. En otros términos, mientras que las elecciones de inversión de los directivos de la empresa se ven o no convalidadas por los flujos de renta que se derivan, las elecciones de los *money managers* se ven o no convalidadas por variaciones de los precios de las actividades financieras. Todo ello hace que la economía sea menos eficaz en el plano del aumento de la productividad o en relación con problemas de sostenibilidad ecológica y social, dada la menor atención prestada a los problemas a largo plazo, como la búsqueda del progreso tecnológico, más inestable ante los cambios del clima de opinión, más difícil de controlar con los instrumentos tradicionales de política económica. El sistema económico resulta todavía más inestable: las ganancias de productividad que generan los flujos de renta que convalidan las elecciones de inversión son permanentes; en cambio, las operaciones financieras que aumentan la liquidez y hacen subir los precios de las actividades patrimoniales se ven fácilmente sustituidas por operaciones de signo opuesto cuando cambian las expectativas.

Un aspecto del *money manager capitalism,* subrayado por Minsky, concierne a las elevadas retribuciones de los directivos, que se asimilan comúnmente a salarios, mientras que deberían estar asimiladas a los beneficios. La forma que asumen estas retribuciones (bonus sobre la *performance* anual de la empresa, o sobre el valor del paquete de actividades financieras gestionadas) constituye un incentivo importante para elecciones orientadas al plazo corto o muy corto. Además, su importe constituye un elemento nada desdeñable para el crecimiento de las desigualdades distributivas que se verifican en las últimas décadas, de tal alcance que determinan también una creciente polarización de las relaciones de poder y de la estructura social.[27]

Keynes afirma, en la *Teoría general,* que sería una situación muy difícil aquella en la que fuese la cola de las finanzas la que moviera el perro de la

27 Cfr. Milanović (2016).

economía real y es, precisamente, lo que sucede, no de forma ocasional, sino de forma sistemática, en el *money manager capitalism* descrito por Minsky.

Los análisis de Minsky ilustrados en las páginas anteriores indican que el problema principal al que la política económica debe hacer frente no es la inestabilidad cíclica del capitalismo, sino su inestabilidad sistémica; esto es, la predisposición a las crisis. Esto tiene varias implicaciones importantes; consideremos las principales.

En primer lugar, no se puede dejar que la morfología de los sistemas financieros se guíe por la evolución espontánea, esto es, por las decisiones de los operadores financieros privados, con una retirada del Estado al papel de árbitro, sobre la base de reglas sustancialmente dictadas por los mercados. Esto requiere una clara modificación de las orientaciones culturales, pero también de las relaciones de fuerza, con una inversión de la tendencia que se ha consolidado con la internacionalización de las finanzas, que ha visto cómo las jurisdicciones nacionales perdían terreno respecto a las finanzas internacionales.

En segundo lugar, parece claro que el ámbito de las intervenciones de política económica no puede limitarse al control a corto plazo de la demanda agregada por medio de instrumentos de política monetaria y fiscal. Es preciso también y, sobre todo, tener bajo control, en la medida de lo posible, la fragilidad financiera de la economía, para limitar la amplitud y la frecuencia de las crisis financieras y su impacto en la economía real. Ello implica prestar atención a la regulación de las finanzas, por ejemplo, con restricciones al *leverage* de las empresas financieras y a sus dimensiones, para evitar que su eventual quiebra comporte riesgos sistémicos *(too big to fail),* o con normas dirigidas a contener las actividades especulativas (por ejemplo, sometiendo a imposición los intercambios sobre los derivados, o con restricciones al *high frequency trading*). Las intervenciones preventivas resultan superiores a las intervenciones *ex post,* a causa del riesgo moral; además, el eventual salvamento de instituciones financieras debe producirse de modo que se hagan recaer sus costes en directivos y accionistas.[28]

---

28 «Debemos instituir y realizar una "buena sociedad financiera", en la que la tendencia de los hombres de negocios y de los banqueros a emprender actividades especulativas se vea limitada» (Minsky, 1982, p. 69). Para algunas propuestas en este sentido cfr., por ejemplo, Montanaro y Tonveronachi (2012).

En tercer lugar, el apoyo a la demanda efectiva debe ser sistemático. En este aspecto, Minsky (1975, p. 148) retoma la propuesta de Keynes de «socialización de las inversiones», que debiera acompañarse con intervenciones dirigidas a influir en la distribución de la renta y con mecanismos de mercado descentralizados;[29] además, como ya se ha señalado más arriba, sugiere que las autoridades de política económica deberían perseguir el pleno empleo como objetivo principal, incluso funcionando como «dadores de trabajo en última instancia».[30]

En cuarto lugar, la política monetaria debería atribuir una importancia central a las variaciones de los precios de los activos *(assets),* de modo que se evitase la formación de burbujas especulativas o, con carácter más general, cualquier situación en la que aparezcan atractivos esquemas de especulación Ponzi (esto es, situaciones en las que se produzca un aumento continuo de los precios de los activos, a un ritmo superior al tipo de interés relevante).[31]

En quinto lugar, es necesario tener bajo control las retribuciones de los operadores financieros, también porque el sector financiero se caracteriza por formas de mercado oligopolísticas, de modo que los beneficios extraordinarios se transforman fácilmente en retribuciones de los directivos más elevadas que las que prevalecen en condiciones de competencia.[32] Ello desanima tanto las inversiones como la formación de capital humano en los sectores de la empresa manufacturera, frenando la eficiencia productiva y el progreso técnico.

---

29 Como sostiene Keynes (1931, p. 256, cit. por Minsky 1975, p. 147), «el problema político de la humanidad consiste en reunir tres elementos: la eficiencia económica, la justicia social y la libertad individual».

30 Cfr. Minsky (2013). Minsky (1982, p. 5), además, subraya que «el Gobierno federal no solo estabiliza la renta, sino que también el crecimiento relacionado de la deuda federal, forzando cambios en el *mix* de instrumentos financieros en poder del público, hace que sea más estable el sistema financiero».

31 Debemos recordar que, «en una economía capitalista, hay dos "niveles de precios", uno para el producto corriente y el segundo para los activos *[capital assets]*» (Minsky, 1982, p. 79). Naturalmente, dadas las interrelaciones entre las diversas finalidades de la política monetaria, es necesario intervenir de forma coordinada en el conjunto de las políticas monetarias, fiscales y de regulación.

32 Sobre la transformación de los beneficios extraordinarios oligopolísticos en retribuciones más elevadas, cfr. Sylos Labini (1984).

Finalmente, es necesario reducir la incertidumbre que aumenta la preferencia por la liquidez y el espacio para la especulación financiera y, de ese modo, hace que aumenten los tipos de interés y su inestabilidad, desanimando las inversiones reales. Ello implica instituciones adecuadas (por ejemplo, que favorezcan la estabilidad de los tipos de cambio): nacionales, internacionales y supranacionales.

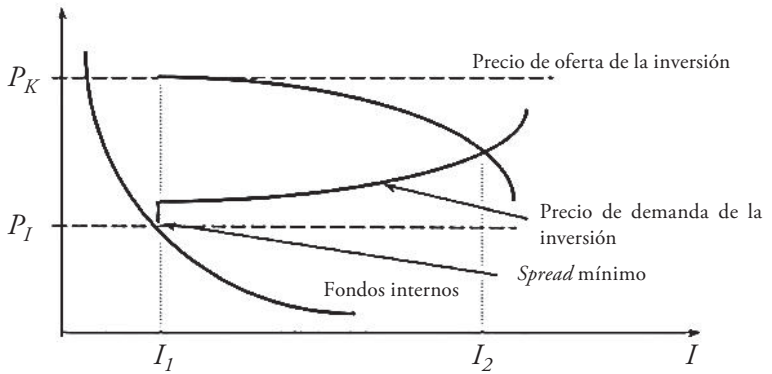
Apéndice

Adoptando el punto de vista del concepto keynesiano de demanda efectiva, esto es, poniéndose en el punto de vista del emprendedor (cfr., más arriba, § 3.7), y utilizando el concepto de riesgo creciente propuesto por Kalecki (cfr., más adelante, § 12.3), Minsky construye una función de inversión que le permite después, por medio del multiplicador, determinar el nivel de renta y de empleo. Su función de inversión puede sintetizarse en el gráfico que sigue,[33] en la que *I,* la inversión, se representa en el eje de abscisas, mientras que P_K y P_I, representados en ordenadas, son respectivamente el precio de demanda y el precio de oferta de los bienes de inversión. El precio de demanda se determina actualizando el flujo de entradas y de costes obtenibles realizando la inversión; el precio de oferta corresponde al precio mínimo —dado el nivel de los salarios y de los precios de las materias primas— que hace que sea conveniente realizar la inversión. Cuando el precio de demanda es superior al precio de oferta, la inversión se realiza. Hasta donde es posible, las empresas prefieren financiar la inversión con fondos internos. Dada la suma de fondos internos disponibles, la «curva de los fondos internos» es una hipérbole rectangular, cada uno de cuyos puntos representa el montante de inversión que puede financiarse internamente en correspondencia con cada nivel del precio de oferta de la inversión. Al precio P_p I_1, es la cantidad máxima de inversión que se puede financiar integralmente con fondos internos. Para niveles de inversión superiores, es preciso recurrir a financiación externa (préstamos bancarios, emisión de acciones u obligaciones); ello influye tanto en el precio de demanda de la inversión, a causa del creciente riesgo del deudor, como en el precio de oferta, a causa del creciente riesgo del acreedor. Hay una

33 Esta representación gráfica retoma la de Minsky (1975, p. 108).

discontinuidad en la curva de oferta que tiene en cuenta estos elementos en correspondencia con I_1, por vía del *spread* mínimo exigido por los financiadores externos respecto a la valoración interna de la empresa sobre el coste de oportunidad de utilización de los fondos internos propios.

FIGURA 1.
FUNCIÓN DE INVERSIÓN



El vínculo entre beneficios y disponibilidad de fondos internos de financiación, junto a la tendencia a una valoración procíclica de los riesgos, genera una dinámica endógena que tiende a ser acumulativa; por ejemplo, una tasa de crecimiento positivo y elevado tiende a generar un elevado nivel de beneficios y, por tanto, una amplia disponibilidad de fondos internos, expectativas más optimistas y una valoración de los riesgos menos cauta; esto genera una mayor inversión y, por tanto, un ulterior crecimiento de los beneficios, y así sucesivamente.

Una inversión de la situación puede venir no solo de dificultades en la realización de los ingresos esperados (esto es, de problemas de solvencia), sino también de dificultades en la refinanciación de las posiciones en existencia (problema de liquidez).

En ambos casos, se puede cebar una espiral de signo opuesto, con un progresivo empeoramiento de la situación (los riesgos de liquidez son importantes; en particular, para los sujetos que tradicionalmente operan basándose en una acumulación a corto plazo para financiar inmovilizados a plazo más largo).

Quinta parte
¿ES POSIBLE UN NUEVO PARADIGMA?

12

LA MACROECONOMÍA POSKEYNESIANA

12.1. La tradición de Cambridge

Durante más de medio siglo, entre finales del siglo XIX y mediados del XX, la universidad inglesa de Cambridge ha constituido el principal centro de elaboración y difusión de la cultura económica: al principio, gracias a la fuerza intelectual y académica de Marshall (fundador, entre otras cosas, tanto de la Royal Economic Society como del *Economic Journal*) y al hecho de que allí se constituyó el primer curso de licenciatura en Economía, favoreciendo la concentración de un grupo de economistas e historiadores económicos de notable entidad; a continuación, gracias a la afortunada combinación de una persistente posición de primer nivel en la teoría marginalista (gracias a Arthur Pigou, 1877-1959, sucesor de Marshall, y a Dennis Robertson, 1890-1963) y a una contribución innovadora de extraordinaria importancia como la de Keynes.

En la posguerra, Cambridge queda huérfana de Keynes (que muere en 1946), pero se revitaliza con nueva savia. En el frente neoclásico, James Meade (1907-1999, que sucesivamente pasa a Oxford y obtiene, en 1977, el premio Nobel) desarrolla la economía del bienestar fundada por Pigou; en el frente de la economía aplicada, Richard Stone desarrolla el sistema de la contabilidad nacional: dos importantes contribuciones innovadoras. Robertson y, en la primera fase, Pigou continúan defendiendo la tradición

marshalliana (con el acento en los aspectos evolucionistas el primero y en los aspectos de análisis teórico de estática comparativa el segundo).

En el frente opuesto, el de la economía clásica, los principales protagonistas son Piero Sraffa, que llegó allí en 1927 a invitación de Keynes, ya conocido por sus artículos de 1925 y 1926, de crítica al planteamiento marshalliano, después aclamado por su edición de las obras de Ricardo y, finalmente, autor de *Producción de mercancías por medio de mercancías,* publicado en 1960; Maurice Dobb, marxista e historiador del pensamiento económico, además de teórico de la planificación y, más adelante, Richard Goodwin (1913-1996), procedente de Estados Unidos, alumno de Schumpeter y brillante matemático.[1]

Más próximos a este grupo que al frente opuesto están los principales alumnos de Keynes, colaboradores suyos en la fase que precede a la publicación de la *Teoría general:* Richard Kahn (1905-1988), cuyo análisis del corto plazo marshalliano (cfr. Kahn [1929], 1983) y cuyo multiplicador de la renta (Kahn, 1931) son utilizados por Keynes al echar los cimientos de su construcción teórica; Joan Robinson (1903-1983), polemista apasionada que, después de la teoría de la competencia imperfecta desarrollada a principios de los años treinta en el cauce marshalliano, se dedica a la ampliación de la teoría keynesiana a largo plazo. A estos economistas se añade el brillante húngaro Nicolás Kaldor (1908-1986), trasladado a Cambridge

1 Dobb, colaborador de Sraffa en las fases finales del trabajo de edición de las obras de Ricardo, es autor de importantes trabajos de orientación marxista a caballo entre la teoría, la historia económica y la historia del pensamiento, como un volumen sobre la Unión Soviética (1928 y sucesivas ediciones); un volumen de *Problemas de historia del capitalismo* (1946), en el que se discute, entre otras cosas, sobre el tema de la transición del feudalismo al capitalismo, y un volumen de historia del pensamiento económico (Dobb, 1973). De Goodwin (cuyas cartas se conservan en la Universidad de Siena, donde enseña después de su jubilación en Cambridge) se recuerdan los trabajos sobre el multiplicador y el ciclo; en particular, Goodwin (1967) presenta un modelo de ciclo económico basado en el esquema evolutivo de presa-depredador originariamente estudiado por el matemático Vito Volterra (1860-1940); este planteamiento se desarrolla, después, en una teoría de las dinámicas económicas caóticas en Goodwin (1990). Puede considerarse como un compendio de su concepción un volumen de título irónico, *Elementary Economics from the Higher Standpoint* (1970), donde utiliza elegantes representaciones gráficas (Goodwin es también un refinado pintor); véase también la colección de ensayos (Goodwin, 1982a); para una entrevista autobiográfica y una bibliografía, cfr. Goodwin (1982b).

desde la London School of Economics a causa de su fascinación por Keynes, pero dotado de una personalidad autónoma respecto al grupo de los alumnos de Keynes e interesado en utilizar elementos de la tradición clásica, como la importancia atribuida a la división del trabajo y a los rendimientos crecientes, para construir un puente entre teoría, elaboración de estrategias de política económica, incluidas contribuciones a las elecciones de los países en vías de desarrollo y a la política posbélica de las instituciones internacionales.

Kaldor, Kahn y Joan Robinson, junto con el círculo de sus alumnos, constituyen la corriente keynesiana y, junto con Sraffa, el centro de referencia para un nutrido grupo de economistas, sobre todo indios e italianos, como Amartya Sen (n. 1933, premio Nobel en 1998), Ajit Singh (1940-2015), Luigi Pasinetti (n. 1930), Pierangelo Garegnani (1930-2011), Luigi Spaventa (1934-2013) y muchos otros que, en general, se incluyen en la etiqueta de «Escuela de Cambridge».

A partir de la posguerra, sin embargo, crece la fuerza de atracción de la economía estadounidense: las grandes universidades más tradicionalistas, como Chicago, y las más progresistas de la costa atlántica, de Harvard a Yale y al Massachusetts Institute of Technology (MIT), a las que se añaden los centros de investigación como la Cowles Foundation y la RAND Corporation, y las universidades que, junto con ellas, desarrollan y aplican las nuevas técnicas econométricas, como la Universidad de Pensilvania de Lawrence Klein. Son estos centros, bien dotados de medios bastante más que las universidades inglesas y, por tanto, con una notable fuerza de atracción para los economistas más jóvenes, los que acaparan premios Nobel: no solo y no tanto por la indudable excelencia de sus economistas sino, sobre todo —es lícito sospecharlo—, por el primado político y económico que Estados Unidos ha conquistado en la posguerra, junto con la influencia de valoraciones políticas en sentido lato, importantes en un premio fundado por iniciativa del Banco Central sueco. Parece un auténtico escándalo, en efecto, que del número de los vencedores se hayan excluido economistas como Sraffa, Kahn, Joan Robinson, el polaco Kalecki, Kaldor o Luigi Pasinetti; por otra parte, también en Estados Unidos, no reciben el Nobel economistas heterodoxos como Hyman Minsky, cuya importancia es universalmente reconocida después de la reciente crisis financiera.

La diferencia económica cuenta, y no poco, en el gradual declive de Cambridge (y de Oxford, donde también enseñan economistas del valor de Hicks) respecto a las grandes universidades estadounidenses. El flujo continuo de becas financiadas por Estados Unidos atrae a estudiantes del extranjero, mientras que, en la vertiente inglesa, los estudiantes procedentes (y financiados) del extranjero llenan las cajas universitarias, a través de tasas de inscripción que aumentan con el tiempo. Cuentan —aunque en medida probablemente menor— la diferencia de retribuciones entre los docentes estadounidenses y los ingleses de igual nivel, y la dificultad de hacer carrera que se deriva del menor número de posiciones de *full professor* que las universidades pueden financiar (Kaldor y Joan Robinson se convierten en profesores cuando ya habían cumplido sus sesenta años). Pero también cuentan errores, tácticos y estratégicos, en alguna medida derivados de una cierta litigiosidad entre las diversas corrientes de teoría heterodoxa frente a la mayor densidad interna de las principales universidades estadounidenses, que también compiten entre ellas.[2]

Es un hecho que la derrota de Cambridge en el enfrentamiento con el *mainstream* estadounidense no se produce en el terreno de la confrontación teórica —en este campo, en el famoso debate sobre la teoría del capital de los años sesenta, hasta un Samuelson tiene que admitir la derrota—, sino en el terreno de la influencia cultural: la hegemonía de memoria gramsciana, por la que cuenta la fuerza de los argumentos, pero también cuenta, y mucho, la capacidad de difundir y valorizar las propias ideas. Así, la influencia de lo que hoy se llama el planteamiento *mainstream* permite

2 Por ejemplo, en el período en el que yo estaba en Cambridge, el nombramiento como profesor de un economista aplicado como Robert Neild (n. 1924) por el lado poskeynesiano (más aún, por ejemplo, de Pasinetti), a quien se contrapone, por el lado neoclásico, la llamada de uno de los máximos teóricos del equilibrio económico general, Frank Hahn (1925-2013), contribuye a modificar el equilibrio entre los dos grupos (a pesar de la simpatía de Hahn por las teorías de la distribución poskeynesianas y el respeto que muestra por Kaldor en el campo de la política económica). Contribuye, después, a un creciente aislamiento la elaboración de una rígida doctrina de política económica basada, entre otras cosas, en el proteccionismo (compatible con la teoría keynesiana pero que, ciertamente, no estaba lógicamente implícita en ella), del que son ardientes defensores algunos docentes del grupo poskeynesiano inglés, hasta el punto de convertirla en una característica distintiva de la Escuela de Cambridge.

ignorar las argumentaciones del adversario[3] con el recurso al «todos lo hacen»: la regla de la mayoría, que ciertamente es válida en política (y, también en aquel caso, salvaguardando siempre los derechos de las minorías), pero que sabe mucho de alusión al principio de autoridad en el campo del debate teórico.

No es fácil encontrar un orden de exposición del conjunto de doctrinas elaboradas por los economistas de Cambridge y los muchos debates dentro del grupo. Podemos empezar con una reseña de los mayores protagonistas de la nueva Escuela de Cambridge, como Richard Kahn y Joan Robinson. Consideramos después a dos figuras atípicas: el polaco Kalecki, que desarrolla la teoría de la demanda efectiva simultáneamente con Keynes y, por ello, es considerado —aunque de una forma un tanto forzada— próximo a la Escuela de Cambridge; el húngaro, naturalizado inglés, Nicolás Kaldor, bien integrado en Cambridge, pero dotado de una fuerte autonomía. Consideramos después algunos de los principales temas de debate: la interpretación de la teoría keynesiana, la teoría cantabrigense —o poskeynesiana— de la distribución, el debate con el Cambridge estadounidense sobre la teoría del capital, las varias «escuelas sraffianas», los intentos de síntesis entre el planteamiento keynesiano y el sraffiano.

12.2. La nueva Escuela de Cambridge

Como es natural, el impacto de la *Teoría general* de Keynes es particularmente fuerte en Cambridge. No se trata de una conquista total: por lo menos al principio, además de Arthur Cecil Pigou, se mantiene en la defensa de la ortodoxia marshalliana un personaje del calibre de Dennis Robertson que, en 1939, se traslada a Londres, pero para volver en 1944, como sucesor de Pigou en la Cátedra de Economía, que ocupa hasta su jubilación en 1957. Sin embargo, gradualmente crece y se refuerza el papel de los alumnos más directos de Keynes, como Kahn y Joan Robinson, o el

3 Es típico el disgusto comúnmente manifestado por los macroeconomistas *mainstream* frente a las alusiones a la falta de fundamento de la concepción agregada del capital (un punto que también subrayan los teóricos del equilibrio económico general, que también hoy son considerados cada vez más como una forma molesta de heterodoxia) o a la imposibilidad de demostrar la tendencia automática al pleno empleo.

de Piero Sraffa, próximo a Keynes, más de lo que consideren algunos intérpretes, pero que sigue su propio camino, ilustrado más arriba (capítulo 5), o de otros como Nicolás Kaldor —que llega desde la London School of Economics, después de terminar la Segunda Guerra Mundial—, Dobb y Goodwin, que constituyen la nueva Escuela de Cambridge (llamada así para distinguirla de la vieja Escuela de Cambridge, la de Marshall y de sus alumnos), particularmente viva en los años cincuenta y sesenta.

El colaborador más estrecho de Keynes, alumno suyo y después su albacea literario, es Richard Kahn. Estudiante y después docente en Cambridge, a principios de los años treinta, Kahn es el animador del Circus, que estimula la transición de Keynes, del *Tratado del dinero* a la *Teoría general.*[4] Al aparato analítico de esta última contribuye un elemento crucial, la teoría del multiplicador que relaciona las variaciones del empleo con las variaciones del gasto autónomo (inversión, gasto público y exportaciones) con la propensión al ahorro: un nexo que presupone la existencia de trabajadores en paro (Kahn, 1931). Este es, para los economistas de la época de la Gran Crisis, un dato de hecho, pero es también un elemento que, como se ha recordado muchas veces, contradice una tesis central de la teoría dominante: la tendencia automática hacia el pleno empleo en una economía competitiva.

Kahn inicia un camino de gradual alejamiento de esta teoría a través de sus investigaciones sobre «la economía a corto plazo» (el título de su disertación de *fellowship* de 1930, que se mantendrá inédita durante más de cincuenta años: Kahn, 1983), desarrollando el tema de las imperfecciones de los mercados que ya estaba presente en la obra de Marshall, pero relegado a un segundo plano en la vulgata marshalliana de Pigou. Autor de pocas y muy meditadas páginas,[5] Kahn aporta una contribución importante también a la teoría monetaria, sea con algunos trabajos con su firma (como el artículo «Some notes on liquidity preference» de 1954), o sea a

4 Organizado por iniciativa del propio Keynes, el Circus está constituido por un grupo de jóvenes economistas de Cambridge; entre ellos, Meade, Sraffa, Joan y Austin Robinson, que se reúnen para discutir el *Treatise on Money* de Keynes (1930); Kahn actúa como «ángel mensajero», refiriendo a Keynes los contenidos de las discusiones. Sobre el Circus, cfr. Keynes (1973, vol. 13, pp. 337 y ss.).

5 Las contribuciones principales están recogidas en Kahn (1972).

través de su colaboración en el influyente *Radcliffe Report* (1959), donde desarrolla una concepción keynesiana del funcionamiento de los mercados financieros y del papel de los instrumentos de la política monetaria. La influencia de Kahn se deja sentir también en las investigaciones de Joan Robinson sobre la teoría de la competencia imperfecta.

Joan Violet Maurice Robinson (el apellido con el que es conocida es el de su marido, Austin Robinson, 1897-1993, también él keynesiano convencido e influyente profesor de Economía en Cambridge, pero más interesado en los problemas de economía aplicada) es el portaestandarte de la teoría keynesiana: escritora vivaz y prolífica, conferenciante apasionada y brillante, polemista vigorosa, tiene un impacto notable en las universidades de todo el mundo. Entre sus contribuciones, junto a diversos escritos de divulgación de la teoría keynesiana, recordamos *The Economics of Imperfect Competition* (1933). Con ello, Joan Robinson inicia la que se ha llamado la «revolución de la competencia imperfecta», acaso con alguna exageración, dado que el trabajo se mantiene sustancialmente en un ámbito marshalliano,[6] hasta el punto de llevar a la propia Robinson a tomar distancias en el prólogo a una nueva edición de 1969. Recordamos, después, el intento de ampliar al largo plazo el análisis de Keynes; en particular, con *The Accumulation of Capital,* de 1956. De este intento se recoge, sobre todo, un aspecto, la taxonomía de los modelos de crecimiento (edad del oro, del hierro, del platino y así sucesivamente), mientras que queda más en sombras la interrelación entre la marcha de la demanda efectiva y el desarrollo de la capacidad productiva, en el centro del trabajo de la Robinson, como ya había estado en el centro del célebre modelo de Harrod (1939).

De la Escuela de Cambridge forman parte, en fases sucesivas, también muchos italianos atraídos por la tradición keynesiana, pero también por la fama de Sraffa: de Luigi Pasinetti a Pierangelo Garegnani, de Luigi Spaventa a Mario Nuti (n. 1937, experto en planificación socialista, después profesor en Siena y en Roma); protagonistas del debate sobre la teoría del ca-

6 Mientras que el trabajo contemporáneo de Chamberlin (1933) sobre la competencia monopolística tiene como antecedente cultural la teoría del equilibrio económico general, pasando del concepto de industria.

pital que, en los años sesenta, contrapone el Cambridge inglés a su hermano estadounidense: un debate que deriva, sobre todo, de la contribución de Sraffa, como se ha visto en el § 5.8 y como se verá más adelante, en el § 12.6.

12.3. Michał Kalecki

Cuando Keynes publica la *Teoría general,* un joven economista polaco, Michał Kalecki (1899-1970),[7] compra el libro y se da cuenta de que el célebre colega inglés ha redescubierto una teoría del empleo y del ciclo que él ya había publicado en polaco poco tiempo antes. Esta interpretación de los acontecimientos, difundida por Joan Robinson,[8] contiene, ciertamente, un elemento de verdad, pero oculta diferencias sustanciales de planteamiento entre los dos grandes teóricos.

Kalecki, que creció dentro de la tradición marxista, está influido por los esquemas de crecimiento del segundo libro de *El capital* de Marx, recogidos por Tugán-Baranovski (1905), y por las teorías subconsumistas de Rosa Luxemburgo (1913). Resulta, por tanto, más fácil, para él que para Keynes, salirse de la mordaza del tradicional análisis marginalista, basado en el concepto de equilibrio entre demanda y oferta y en la tesis de una tendencia automática, en competencia, hacia el pleno empleo. El esquema de relaciones entre renta, consumo, ahorro e inversión que Kalecki propone ofrece una teoría del nivel de renta y empleo bastante parecida a la de Keynes, tanto en considerar el pleno empleo como un caso límite más que como el caso general como en atribuir el papel de motor del sistema al gasto autónomo y, en particular, a las decisiones de inversión.

Las diferencias, sin embargo, son notables. El papel de la incertidumbre y de las expectativas, crucial en Keynes, está prácticamente ausente en Kalecki, como también falta una teoría de los mercados financieros.[9] Viceversa,

---

7 Sobre su formación y la primera fase de su actividad, cfr. Toporowski (2013).

8 Cfr., por ejemplo, Robinson (1977).

9 Kalecki propone un «principio del riesgo creciente», como explicación de los límites a las posibilidades de financiación de las inversiones por parte de cada empresa. Este tema lo retoma y desarrolla un colaborador de Kalecki, el austriaco Josef Steindl (1912-1993), en su teoría de la empresa: cfr. Steindl (1945) y los escritos recogidos en Steindl (1990, pp. 1-73). Steindl desarrolla temas kaleckianos también en su trabajo más

Kalecki, aun resintiéndose especialmente en sus primeros escritos de una influencia marshalliana, incorpora en su análisis mecanismos como el principio del coste pleno, que caracteriza al comportamiento de empresas dotadas de poder de mercado; esto es, la situación que Kalecki implícitamente considera el caso general, con la competencia perfecta y el monopolio constituyendo los casos extremos. Según dicho principio, las empresas fijan el precio en relación con los costes variables, aumentándolo con un margen proporcional *(mark-up),* destinado a cubrir gastos generales y costes fijos relativos al grado normal de utilización de las instalaciones, y a garantizar el tipo de beneficio usual en el sector. De esta manera, el *mark-up* está relacionado con el poder de mercado (grado de monopolio) de la empresa y del sector y, por tanto, con la teoría de la distribución aunque, como ahora veremos, de modo mediato con su teoría de la renta.[10]

Así pues, Kalecki amplía su estructura formal al tratamiento de problemas de ciclo y de desarrollo y vincula tales teorías con el análisis de la distribución de la renta entre clases sociales.[11] En su sistema teórico, son las decisiones de gasto de los capitalistas (para inversión y para consumo) las que determinan los beneficios; en síntesis, con una expresión bastante conocida, aproximada pero eficaz: «Los capitalistas reciben lo que gastan; los trabajadores gastan lo que reciben». Ello significa que un aumento del *mark-up,* derivado de un aumento del grado de monopolio, esto es, del poder de mercado de las empresas, no puede modificar el nivel de los beneficios totales, pero implica una reducción del

---

conocido, *Maturity and Stagnation in American Capitalism* (1952; 1976, 2.ª ed.), donde sostiene la tesis de una tendencia al estancamiento de las economías capitalistas debida a la gradual consolidación de formas de mercado oligopolísticas. Una tesis parecida (la transmisión de los efectos del progreso técnico genera desarrollo en un sistema competitivo, pero no en un sistema de oligopolios) la propone Sylos Labini (1956). Una tendencia al estancamiento la sostiene también el estadounidense Alvin Hansen (1887-1975) sobre bases más directamente keynesianas (Hansen, 1938); Hansen ejerce un papel importante para la difusión de las ideas keynesianas en Estados Unidos, tanto en la enseñanza como en las instituciones de política económica. El principio del riesgo creciente lo retoma también Minsky, como se ha indicado en el § 11.6.

10 Cfr., por ejemplo, Kalecki (1943). Estudiado por Philip Andrews (1914-1971; véanse los escritos recogidos en Andrews, 1993), el principio del coste pleno se ha integrado después en la teoría del oligopolio de Sylos Labini (1956).

11 Es interesante, en particular, su teoría del ciclo político (Kalecki, 1971, pp. 138-145).

salario real y, por tanto, de la demanda de bienes salariales, de la producción y del empleo. En otros términos, una redistribución de la renta de los trabajadores a los capitalistas implica una disminución de la renta nacional, a diferencia de lo que veremos en el caso de la llamada «teoría poskeynesiana de la distribución».

Muchas de las principales contribuciones de Kalecki se refieren a la economía planificada y la economía mixta.[12] Animador en Varsovia del centro de investigación y enseñanza económica más vivo de los países del Este, en los últimos años de su vida, fue marginado por las autoridades de su país. La comparación con Keynes también demuestra, en efecto, lo que cuentan el país, las condiciones de nacimiento y el «grado de peligrosidad política» en la determinación del impacto de las ideas y del análisis de un economista.

12.4. Nicolás Kaldor

Un convertido al keynesianismo, como se ha señalado, es Nicolás Kaldor, nacido en Budapest, en el Imperio austrohúngaro y, sucesivamente, ciudadano inglés y lord por méritos adquiridos como consejero económico de los Gobiernos laboristas. Antes de que Keynes publique la *Teoría general,* el joven Kaldor ya puede alardear de algunos artículos importantes de teoría del capital y de la empresa (con una síntesis original de ideas de Hayek y Marshall). Experto de la comisión de la ONU para Europa después de la conclusión de la Segunda Guerra Mundial, consultor de muchos países en vías de desarrollo además de serlo, en distintas ocasiones, del Gobierno inglés, Kaldor contribuye al corpus teórico de la Escuela de Cambridge con una teoría de la distribución de la renta, en la que la distribución entre

12 Una selección de los principales escritos de Kalecki, cuidada por el propio autor pero publicada póstumamente, se subdivide en dos ágiles volúmenes: uno sobre las economías capitalistas (Kalecki, 1971, que incluye los tres artículos polacos de 1933, 1934 y 1935, que anticipan importantes aspectos de la teoría keynesiana) y otro sobre las economías socialistas y mixtas (Kalecki, 1972). Son estos volúmenes los que estimulan la atención sobre las contribuciones teóricas de Kalecki en la cultura económica occidental. Sobre Kalecki y sus relaciones con Keynes, existe una amplia bibliografía; cfr., por ejemplo, Chilosi (1979), los trabajos ya citados y, sucesivamente, los ensayos recogidos en Sebastiani (1989 y 1994).

salarios y beneficios depende de la propensión al ahorro de los capitalistas y de la tasa de crecimiento de la economía.[13]

Esta teoría de la distribución se alinea con teorías de la acumulación de inspiración keynesiana y clásica (ricardiana) en versiones sucesivas de un modelo de desarrollo (Kaldor, 1957 y 1961), en las que se analizan las implicaciones de los principales «hechos estilizados» de las economías capitalistas desarrolladas.[14] Entre estos hechos estilizados, que han aguantado bien durante más de cincuenta años (por lo menos, hasta la revolución de la microinformática), está la constancia de la relación capital-renta, por lo que el crecimiento de la renta per cápita termina dependiendo, más o menos exclusivamente, de la tasa de crecimiento de la productividad por trabajador. En los modelos de desarrollo kaldorianos, dominan los rendimientos crecientes, tanto en la forma estática como en la dinámica (*learning by doing,* sobre todo la llamada «ley de Verdoorn» —Verdoorn, 1949—, donde se relaciona la tasa de crecimiento de la productividad con la tasa de crecimiento del producto). Los rendimientos crecientes se incorporan en una «función del progreso técnico», que vincula la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo a la

---

13 Presentada originariamente en un artículo de 1956, esta teoría la retoma y desarrolla Pasinetti (1962); en el curso de sucesivos debates con Samuelson y Modigliani, Kaldor (1966) la vincula a las decisiones financieras de la empresa y, por tanto, a la nueva corriente del capitalismo gerencial. Para una reseña del debate y de los demás aspectos del pensamiento de Kaldor y para una bibliografía de sus escritos, cfr. Thirlwall (1987) y Targetti (1988).

14 El método del recurso a los «hechos estilizados» como supuestos básicos para la construcción de la teoría recuerda al método weberiano de los «tipos ideales» (cfr., más arriba, § 3.4). En economía, este método parece no haber tenido difusión, a pesar de su utilización en el campo de las ciencias sociales en general; en cualquier caso, parece preferible al método de Friedman (cfr., más arriba, § 8.5), según el cual el realismo de los supuestos es del todo irrelevante.

Parece compatible con la de Kaldor la metodología desarrollada por otro docente de Cambridge, Tony Lawson, en varios trabajos (cfr., en particular, Lawson, 1994 y 1997), retomando algunas ideas del filósofo Bhaskar (1978). En extrema síntesis, el «realismo crítico» de Lawson sostiene que *i)* el mundo está «estructurado», esto es, no se puede reducir a los eventos de la experiencia sensorial; *ii)* estas estructuras (o estratificaciones) son «intransitivas», esto es, existen independientemente de su identificación; *iii)* las estratificaciones sociales «profundas» son irreductibles a las subyacentes y no son directamente observables, pero es posible inferirlas por medio de procedimientos de «retroducción». De conformidad con estas ideas, Lawson (1997, p. 208) critica la terminología de Kaldor subrayando que los «hechos estilizados» deben ser ellos mismos explicados.

tasa de crecimiento del capital por trabajador haciendo, de este modo, endógeno el progreso técnico que, en gran medida, está incorporado en los nuevos bienes de capital. Una implicación importante de este hecho es que el crecimiento de la renta per cápita (la riqueza de las naciones de Smith) depende de la evolución de la renta: situaciones de subempleo, en particular las crisis, comportan una pérdida no solo transitoria, sino también duradera, de productividad y de renta (de bienestar).

Kaldor subraya que la ley de Verdoorn vale para el sector manufacturero, no para la agricultura y los servicios; de aquí su tesis, por lo menos parcialmente acogida en Gran Bretaña, de que convenga concentrar la imposición fiscal sobre los servicios, especialmente los que no son objeto de comercio internacional. En esencia, la manufactura constituye, para Kaldor, el sector de arrastre de la economía. Sin embargo, esto no justifica la construcción de modelos unisectoriales: precisamente, las diversas características y el distinto papel en el proceso de crecimiento de los principales sectores (industria, servicios y agricultura) hacen que sea necesaria la construcción de modelos multisectoriales.[15]

Además, Kaldor contribuye al desarrollo de la teoría monetaria keynesiana (a partir del *Radcliffe Report* de 1959, hasta una larga serie de contribuciones de crítica del monetarismo de Friedman y de su vulgata thatcheriana). Contrariamente a lo que sostiene Friedman, según Kaldor, no es la oferta de dinero la que influye en el nivel general de precios, sino que son estos últimos los que influyen en la demanda de dinero para transacciones y, por tanto, dada la flexibilidad de la oferta de dinero que depende de las decisiones de los bancos y de las instituciones financieras, también en la oferta de dinero, que puede considerarse en gran medida —aunque no sea explícitamente— endógena (Kaldor, 1982).[16]

Finalmente, tienen gran influencia sus sugerencias de política económica: de la imposición desequilibrada sobre los servicios, a la que ya se ha

---

15 Esta misma lógica, desarrollada independientemente, subyace en la construcción del modelo econométrico de Sylos Labini (1967).

16 Llevada a un extremo, esta tesis da lugar a una curva horizontal de la oferta de dinero, contrapuesta a la curva vertical atribuida a la teoría monetarista, de aquí la interpretación de la contraposición entre monetaristas y keynesianos como entre «verticalistas» y «horizontalistas» (cfr. Moore, 1988).

aludido, a la constitución a nivel internacional de fondos para la estabilización de los precios de las materias primas. Esta última propuesta, que también comparten otros exponentes de la Escuela de Cambridge como Richard Kahn, deriva del rechazo de la teoría cuantitativa del dinero como explicación de la inflación, cuyas causas se identifican, más bien, en la dinámica de los precios de las materias primas, influida no solo por la demanda y oferta, sino también por la especulación y el coste del trabajo.[17]

12.5. El debate sobre la interpretación de Keynes

Frente a la reinterpretación de la teoría de Keynes propuesta por la síntesis neoclásica y a las críticas monetaristas, se ha producido una decidida reacción por parte de los economistas poskeynesianos: los exponentes de la nueva Escuela de Cambridge, como Richard Kahn, Nicolás Kaldor, Joan Robinson, y algunos economistas estadounidenses, como Sidney Weintraub (1914-1983), Hyman Minsky (1920-1996) y Jan Kregel (n. 1944).

Estos economistas[18] subrayan el esquema IS-LL, propuesto por Hicks (el denominado «keynesianismo hidráulico») y ampliado por Modigliani para incluir que el mercado de trabajo relega a un segundo plano al elemento más característico de la concepción keynesiana: la incertidumbre sobre el futuro que domina las decisiones de los operadores económicos. En el caso de la función de inversión, bastante más importantes que el tipo de interés son las expectativas de los emprendedores sobre la rentabilidad de los diversos proyectos de inversión: expectativas que, para Keynes, pueden mantenerse deprimidas a largo plazo, generando estancamiento; pueden autoalimentarse, tanto en sentido positivo como en sentido negativo; son volátiles, en el sentido de que pueden cambiar fácil-

17 Varios economistas keynesianos han desarrollado al respecto planes dirigidos a moderar la dinámica de los salarios monetarios; el más conocido es, probablemente, la TIP *(tax-based incomes policy)* de Wallich y Weintraub (1971), donde se prevé una imposición a cargo de las empresas sobre la concesión de aumentos salariales superiores a una norma prefijada.

18 Cfr., en particular, Kahn (1984) (centrado en la fase preparatoria de la *Teoría general* y en la crítica del modelo IS-LL de Hicks) y, sobre todo, Minsky (1975) y Kregel (1976 y 1980b).

mente, según, por ejemplo, el clima político y las condiciones económicas generales. En el caso de la demanda de dinero, Keynes considera que las expectativas sobre el futuro (a fuer de precisión, sobre la evolución futura del tipo de interés, que son esenciales en la determinación de la demanda de dinero con fines especulativos) también son extremadamente volátiles, todavía más que las relativas a la rentabilidad de los proyectos de inversión. Además, la demanda especulativa de dinero, vinculada a la noción keynesiana de liquidez (cfr., más arriba, § 3.7), se considera el componente principal de la demanda de dinero —tanto por sus dimensiones como por su inestabilidad—, en cuanto que va ligada a la elección, continuamente sometida a revisión por parte de los sujetos económicos, sobre la forma en la que se retiene el *stock* de riqueza acumulado, mientras que la demanda de dinero para transacciones va ligada al flujo de la renta.

Ante la importancia de la incertidumbre sobre el futuro, a la volatilidad de las expectativas y a la consiguiente variabilidad de las relaciones que (con modalidades distintas en los dos casos) ligan al tipo de interés inversiones y demanda de dinero con fines especulativos, los economistas poskeynesianos consideran equívoca la representación de mercados en equilibrio, para los bienes como para el dinero, basada en funciones de demanda y oferta bien definidas y consideradas —implícita, si no explícitamente— suficientemente estables, esto es, la concepción que se encuentra en la base del esquema IS-LL.

En lugar del equilibrio simultáneo de los diversos mercados, típico de la tradición marginalista y recogido en el esquema IS-LL, los economistas poskeynesianos[19] proponen una caracterización del sistema económico basada en una secuencia de nexos de causa y efecto: la demanda especulativa de dinero o, mejor, la preferencia por la liquidez, influye en el tipo de interés; este, a su vez, junto con las expectativas, influye en el nivel de inversión; a su vez, la inversión, a través del multiplicador, determina el nivel de la renta y del empleo. De esta manera, la desocupación, incluso persistente, resulta un evento normal para la que Keynes había llamado «economía monetaria de producción».

---

19 Cfr., por ejemplo, Pasinetti (1974, cap. 2).

Viene, además, invertida la tesis de la soberanía del consumidor, que caracteriza a la tradición marginalista: las decisiones que cuentan son las de los operadores financieros y de los emprendedores; en particular, es la inversión (junto con la exportación y el gasto público en el modelo ampliado) la que determina ahorro, renta y empleo (y la importación y el ingreso fiscal). Se subraya, después, la influencia que las vicisitudes de los mercados monetarios y financieros ejercen sobre la renta y el empleo, en contraposición a la tesis de las tradiciones clásica y marginalista sobre la neutralidad del dinero. Además, varios economistas poskeynesianos (como se ha visto a propósito de Kaldor) sostienen que la oferta de dinero es endógena: esto es, que la cantidad de dinero en circulación (particularmente el dinero bancario) no está controlado de modo rígido por las autoridades monetarias, sino que depende, por lo menos en parte, de las decisiones de otros sujetos. A consecuencia de ello, la política monetaria debería asumir como objetivo inmediato el control del tipo de interés, no la oferta de dinero, como sostienen los seguidores de las sucesivas versiones de la teoría cuantitativa del dinero.[20]

El abandono de la tesis de la soberanía del consumidor, la importancia de las expectativas, el papel central de las variables monetarias y financieras concurren para proponer la necesidad de la construcción de fundamentos macroeconómicos para la microeconomía o, cuando menos, un rechazo de los modelos generales dirigidos a garantizar fundamentos microeconómicos para la macroeconomía (modelos que, como hemos visto, implican, a menudo, simplificaciones inaceptables o errores de teoría del valor).

---

20 En el ámbito de las teorías poskeynesianas y en el contexto de economías abiertas, el control del tipo de interés se ve, a menudo, como instrumento para influir en el tipo de cambio (aun antes de hacerlo sobre la inversión que, en presencia de expectativas negativas, puede no responder, o responder poco, a reducciones del coste de los préstamos) y, a través de ello, en la exportación y la demanda efectiva. Así, mientras que Keynes era favorable a ordenamientos institucionales de cambios fijos (útiles para reducir la incertidumbre, además de para evitar devaluaciones competitivas, como las que se habían producido después de la Gran Crisis de 1929), varios economistas poskeynesianos se muestran hostiles a la constitución de áreas monetarias caracterizadas por una moneda única (como el euro) o a cambios irrevocablemente fijos en presencia de libertad de movimientos de capital, incluso a plazo corto o muy corto, en cuanto que ello hace imposible tener una política monetaria autónoma, dirigida a apoyar el empleo. Parecen, en cambio, aceptables los sistemas de cambios fijos integrados por controles eficaces sobre los movimientos de capital a plazo corto y muy corto.

Después se han formulado objeciones, en particular por Joan Robinson (por ejemplo, en Robinson, 1974), al concepto estático de equilibrio y al hecho de que el tiempo histórico resulte extraño a la teoría neoclásica (por su naturaleza irreversible: véase la consigna de la no periodicidad sostenida, sobre todo, por Paul Davidson, sobre la que se basa para su interpretación de Keynes)[21] defendiendo, en este plano, la desconfianza también hacia los modelos de la teoría keynesiana estructurados matemáticamente, como hacia el análisis de los precios de producción de Sraffa.

La discusión sobre este punto suscita cuestiones complejas sobre los tipos de abstracción necesarios para desarrollar la teoría económica y sobre sus límites; desde este punto de vista, las críticas keynesianas resultan menos destructivas que las puramente lógicas desarrolladas en el curso del debate sobre la teoría del capital.[22] La comparación de la importancia relativa de los dos tipos de críticas se convierte, más bien, en ocasión de conflictos entre las dos ramas del Cambridge heterodoxo: la corriente «marshalliana» de los alumnos directos de Keynes (en particular, Joan Robinson) y la corriente «sraffiana» (en particular, Garegnani). Esta contraposición lleva, en algunos casos, a implicar en la crítica las contribuciones constructivas del adversario: como si el análisis sraffiano propusiese un edificio teórico totalizador, incompatible con el reconocimiento de la evolución histó-

21 Cfr., por ejemplo, Davidson (2007); véase después la reciente controversia, dentro de la escuela poskeynesiana, entre Davidson y otros; en particular, O'Donnell (2014-2015). O'Donnell (*ib.,* p. 188) distingue entre «incertidumbre ontológica» e «incertidumbre epistemológica»: la primera, atribuida a Davidson, «se refiere a la incertidumbre que deriva (fundamentalmente) de las características ontológicas del mundo objeto de investigación»; la segunda «se refiere a la incertidumbre que deriva (fundamentalmente) de las capacidades limitadas de los agentes para conocer el mundo objeto de investigación». La distinción es útil, pero ambos tipos de incertidumbre están presentes en Keynes.

22 Cualquier teoría se refiere al tiempo lógico, no al tiempo histórico; el verdadero problema radica en valorar si los diversos supuestos adoptados al construir la teoría la hacen inutilizable para interpretar la realidad (como sucede en el caso de resultados válidos únicamente en un mundo de un solo bien). La misma distinción entre corto y largo plazo, que Keynes y sus alumnos Kahn y Joan Robinson heredan de Marshall, es, en realidad, una distinción lógica, entre adaptación parcial (en cuyo ámbito la dotación de capital fijo se considera dada e invariable) y adaptación total (en cuyo ámbito la dotación de capital fijo y, por tanto, la capacidad productiva, pueden variar): en el tiempo «histórico», capital fijo y capacidad productiva varían continuamente, aunque sea por decisiones tomadas en momentos anteriores.

rica y de la incertidumbre, o como si el análisis keynesiano estuviese ligado de modo indisoluble al corto plazo marshalliano.[23]

Un aspecto importante, en la defensa del pensamiento de Keynes de los malentendidos de los que ha sido objeto, lo constituye la edición crítica de sus escritos, los *Collected Writings of John Maynard Keynes,* programada originariamente en 24 volúmenes y que, después, se ha publicado en 30 volúmenes, en un espacio de tiempo relativamente breve, entre 1971 y 1989, bajo la égida de la Royal Economic Society. Se trata de una empresa importante; el recuerdo de lo que se dilató en el tiempo la edición de las obras de Ricardo, cuidada por Sraffa en 11 volúmenes, con un trabajo iniciado en 1930 y que no terminó hasta 1973, debe de haber sugerido a los dirigentes de la Society un control directo sobre el trabajo, con un comité en el que, junto al albacea literario de Keynes, Richard Kahn, están presentes Roy Harrod, autor de una biografía de Keynes, a decir verdad, muy criticada por los biógrafos sucesivos (Harrod, 1951) y Austin Robinson, sucesor de Keynes como secretario general de la Society. Los libros publicados por Keynes en vida se reimprimen con breves introducciones.

El cuidado de los volúmenes que incluyen correspondencia y documentos inéditos se confía a Elizabeth Johnson y a Donald Moggridge. Si se exceptúan algunos volúmenes, en particular el 13, 14 y 29 *(The General Theory and After)* y los volúmenes sobre las *Activities* que ilustran el trabajo desarrollado por Keynes en el Tesoro durante las dos guerras, los volúmenes se publican sin un aparato crítico de relieve; podemos decir que la edición constituye una indudable ayuda para los investigadores compro-

23 La controversia entre Robinson y Garegnani sobre el argumento, particularmente áspera, es un ejemplo de aquellas tensiones internas en el campo poskeynesiano, que condicionan pesadamente la fuerza de choque cultural. Entre otras cosas, ambas partes proponen una interpretación sustancialmente análoga para el análisis de Sraffa, que se considera como referido a «posiciones a largo plazo»; una interpretación externa a la concepción clásica que retoma, más bien, el análisis temporal marshalliano y que se contrapone a la que se propuso más arriba (§ 5.7). Algo parecido vale para la interpretación de Keynes: el supuesto de una capacidad productiva dada en la *Teoría general* se refiere al modo en el que se leen las expectativas de los emprendedores, sobre las cuales ellos fundamentan las decisiones relativas a los niveles de producción y de empleo, pero también aquellas —distintas— relativas a las inversiones; se trata, por tanto, de un contexto distinto del corto plazo marshalliano, que se refiere a uno de los modelos de determinación de precios y cantidades de equilibrio de empresa e industria (cfr. Kregel, 1976 y 1980b, y Tonveronachi, 1983).

metidos en la difícil tarea de interpretar a Keynes, pero no proporciona una dirección interpretativa que se imponga por el rigor filológico sobre el que se fundamenta, a diferencia de lo sucedido en la edición ricardiana al cuidado de Sraffa. La monumental biografía de Skidelsky (1983, 1992 y 2000) y su eficaz síntesis (Skidelsky, 2010) son, desde este punto de vista, mucho más útiles, pero, ciertamente, no pueden sustituir a una edición de las obras mejor estructurada. No se trata, ciertamente, de una ocasión perdida, sino de una ocasión aprovechada solo parcialmente.

De todos modos, también por lo que se refiere a la interpretación de la teoría de Keynes, el debate destaca los límites de las tesis de algunos exponentes poskeynesianos. En particular, autores como Joan Robinson (1974) o Shackle (1955) contraponen frontalmente el concepto de incertidumbre al de certeza (o de riesgo probabilístico) sin relacionarlo con la más sutil concepción de la probabilidad desarrollada por Keynes en el *Treatise on Probability* (1921) y pasando por alto la distancia que separa la concepción de incertidumbre de Keynes de la de Knight (1921). En sustancia, se tiene una contraposición entre dos visiones del mundo, la keynesiana y la marginalista, sin que el lado keynesiano consiga ilustrar cumplidamente su propio punto de vista con un rigor filológico igual al mostrado por Sraffa en su edición de las obras de Ricardo, con la que ha propuesto, de nuevo, el punto de vista de los economistas clásicos.

El debate sobre la interpretación de Keynes es vivo también en Italia, donde se dan —a lo largo de líneas interpretativas diversas— algunas de las contribuciones filológicamente más esmeradas. Vicarelli (1977), concentrando la atención en la primera fase de las investigaciones de Keynes, arroja luz especialmente sobre las tesis keynesianas de la inestabilidad de las economías capitalistas; Tonveronachi (1983), concentrando la atención sobre la *Teoría general* (Keynes, 1936) y sobre su gradual elaboración a partir del *Tratado del dinero* (Keynes, 1930), pone el acento sobre los «equilibrios de subempleo», esto es, sobre la posible persistencia de situaciones de subutilización de los recursos disponibles de trabajo como de capacidad productiva (cfr., más arriba, § 3.7).

En diversos campos, el espíritu del planteamiento keynesiano está en el origen de contribuciones originales. Hay que recordar, particularmente, el modelo de Thirlwall (1979), donde se relacionan las diferencias entre las tasas de crecimiento de los diversos países con las distintas propensiones a

importar y exportar, subrayando así el papel de la demanda efectiva, y las contribuciones de Biasco (1987 y 1988), donde se reconoce un papel dominante al motivo de especulación en la determinación de los tipos de cambio que, a su vez, influyen en la (e interactúan con la) estructura productiva de los diversos países, identificando así un nexo causal que va de las vicisitudes financieras a las de la economía real.

Otra línea de investigación de origen keynesiano es la de los modelos *stock-flow* coherentes *(consistent stock-flow models)* desarrollados por Godley y Lavoie (2007), a quienes ya se ha aludido más arriba (§ 9.3). La estructura de las relaciones entre flujos y *stocks,* monetarios y reales, proporciona un sistema de ecuaciones, más o menos amplio, según el grado de desagregación adoptado, que representan identidades contables; el sistema se «cierra» por medio de hipótesis keynesianas sobre el comportamiento de los operadores económicos, que no implican el pleno empleo (que constituye, en cambio, una posible «clausura neoclásica»). Los modelos así construidos se utilizan para interpretar las vicisitudes económicas y prefiguran las correspondientes intervenciones de política macroeconómica.[24] Por lo menos en parte distinta, y de más difícil colocación, es la denominada «teoría del circuito monetario», que interpreta el dinero como crédito (dinero bancario) y subraya su naturaleza endógena.[25]

12.6. El debate sobre la teoría del capital y la crítica de la teoría marginalista del valor

La salva de apertura del moderno debate sobre la teoría del capital, conocido también como «debate entre los dos Cambridge» (el inglés y el estadounidense del MIT), viene constituida por un artículo de Joan Robinson (1953),

---

24 Sobre la base de este análisis, Godley está entre quienes han previsto la crisis de 2007-2008: cfr. Godley e Izurieta (2004). Además, el requisito de coherencia entre flujos y *stocks* permite identificar contradicciones en algunos principios de política económica neoliberal, como la exigencia a diversos países de la eurozona de reducir el endeudamiento público y privado al paso que se toleran los superávits de la balanza de pagos de los países más fuertes.

25 Para una exposición orgánica, rica en referencias a las contribuciones precedentes, cfr. Graziani (2003).

de crítica de la función agregada de producción neoclásica. Este artículo parece anticipar algunas argumentaciones sucesivamente desarrolladas a partir del libro de Sraffa de 1960; las críticas se concentran en el concepto agregado de capital utilizado en la función agregada de producción y no aluden al «retorno de las técnicas» que, como ahora veremos, desempeña un papel central en las críticas de Sraffa y en el debate sucesivo.[26] Se trata de una anticipación tácticamente equivocada: en el debate que seguirá en el curso de los años sesenta y setenta, muchos autores marginalistas se comportarán, recordando las críticas de la Robinson,[27] como si el objeto de la crítica «sraffiana» fuese la noción agregada de capital, y no la noción de capital y trabajo como factores de producción cuyo precio —respectivamente, salario y tipo de beneficio— vendría determinado por funciones de demanda y oferta de evolución normal (*well behaved,* esto es, que induzcan una reducción de la relación de capital-trabajo al disminuir el salario) necesaria para asegurar la estabilidad del equilibrio de pleno empleo.

La verdadera premisa del debate está constituida por la publicación, en 1960, de *Producción de mercancías por medio de mercancías.* Sraffa subraya, desde el principio de este ágil volumen, extremadamente apretado en los contenidos, su carácter de preludio a una crítica de la teoría de la distribución y del valor marginalista; con ello, en efecto, además de contribuir a la reconstrucción del planteamiento clásico (como se ha visto más arriba, en el capítulo 5), se han proporcionado también los elementos analíticos necesarios para una crítica del planteamiento marginalista desde dentro.

---

26 Robinson (1970, p. 45) invoca como fuente de inspiración la introducción de Sraffa a Ricardo, pero es verosímil que el tema le haya sido sugerido por coloquios orales. Para una opinión distinta, cfr. Marcuzzo (2005).

27 Cfr., por ejemplo, Samuelson (1947; nueva edición de 1983, p. 568) (al que ya se ha aludido más arriba, § 6.3). Solow (1963, cit. por Joan Robinson, 1970, p. 144) afirma que «todos, excepto Joan Robinson, están de acuerdo en lo que se refiere a la teoría del capital», dejando a un lado así las críticas más generales que se derivan del texto de Sraffa (1960) y desprotegiendo el punto débil ante las críticas de Pasinetti (1969). Ferguson (1969), consciente de las críticas de Sraffa, declara que «estar convencido de la teoría neoclásica es una cuestión de fe» (cit. por Robinson, 1970, p. 145). Todavía recientemente, el debate entre los dos Cambridge se interpreta como relativo a las condiciones de agregación y a la función de Cobb-Douglas y centrado en la contraposición entre Joan Robinson, por un lado, y Samuelson y Solow, por el otro (Hodgson, 1999, p. 46, y Backhouse, 2014b).

Las críticas de Sraffa se refieren a dos aspectos: en primer lugar, el intento de obtener una medida agregada del capital, desarrollado por la teoría austriaca con el período medio de producción; en segundo lugar, la relación unívoca entre salario e intensidad capitalista de los procesos productivos. Esta relación tiene un papel central en la tradicional teoría marginalista del valor y de la distribución y en la macroeconomía de la síntesis neoclásica, en cuanto que se la utiliza para obtener una relación inversa entre salario real y empleo. Gracias a dicha relación, es posible afirmar que, en un mercado de trabajo competitivo, el salario de equilibrio es igual a la productividad marginal del trabajo en condiciones de pleno empleo; además, en presencia de desocupación (que corresponde a una situación de desequilibrio), la flexibilidad del salario es suficiente para asegurar la tendencia al equilibrio de pleno empleo.

Por lo que se refiere al primer aspecto, Sraffa (1960, cap. 6) observa que la media aritmética ponderada de los períodos de producción de los diversos sectores, originariamente utilizada por Böhm-Bawerk, no tiene en cuenta el tipo de interés compuesto, cuya presencia puede llevar a resultados que violan la relación monótona entre salario e intensidad capitalista de los procesos productivos necesaria para obtener la tendencia al pleno empleo. Esta dificultad ya la intuyó Wicksell (1901-1906), pero después vuelven a basarse en el período medio de producción exponentes modernos de la escuela austriaca, como Hayek (1931) (cfr., más arriba, § 4.3). También Harrod, en una recensión a *Producción de mercancías por medio de mercancías* (Harrod, 1961), insiste en la defensa de la teoría austriaca del valor, pero una breve réplica de Sraffa (1962) es suficiente para aclarar definitivamente el punto. A Harrod, que observa que, de todos modos, es posible definir unívocamente un período medio de producción para un tipo de interés dado, aun en presencia del mecanismo del interés compuesto, Sraffa replica que no se trata de esto, sino del hecho de que el período de producción no resulta independiente del propio tipo de beneficio, como sería necesario para poderlo utilizar como medida del capital a fin de explicar el tipo de beneficio.

Por lo que se refiere al segundo aspecto, la crítica de Sraffa (1960, cap. 13), basada en el denominado «retorno de las técnicas», tiene un carácter absolutamente general: es posible que, al aumentar el tipo de beneficio, se pase antes de la técnica *A* a la técnica *B,* para volver después a la

técnica *A*. De cualquier forma que se mida el capital, esto significa que, si en uno de los dos casos se produce un movimiento en la dirección prevista por la teoría marginalista, en el otro caso, se producirá un movimiento en dirección opuesta.

Sobre estas críticas se han desarrollado amplios debates. Simultáneamente a la publicación del libro de Sraffa, Garegnani (1960) desarrolla una crítica dirigida a algunas de las principales contribuciones teóricas de la tradición marginalista demostrando, entre otras cosas, que los problemas de teoría del capital están presentes también en la originaria teoría del equilibrio económico general de Walras. A la publicación del libro de Sraffa sigue después un vivo debate. Apenas se ha dicho algo de una primera escaramuza (Harrod, 1961; Sraffa, 1962), un segundo choque lo suscita el intento de Samuelson (1962) de presentar la función de producción agregada como una «parábola» que no viola las características esenciales de un sistema productivo y, de ahí (Levhari, 1965) de demostrar que los problemas suscitados por Sraffa (como la posibilidad de «retorno de las técnicas») se refieren a una industria, pero no al sistema económico en su conjunto. Estas tesis son refutadas inmediatamente: la de Samuelson por Garegnani (1970) y Spaventa (1968); la de Levhari por Pasinetti (1966), seguido por otros varios autores; los mismos Samuelson (1966) y Levhari, con Samuelson (1966), reconocen lo erróneo de sus tesis. A pesar de ello, en los años sucesivos tiene lugar todavía alguna escaramuza que, sin embargo, nada añade a los resultados del debate precedente: como en el caso del enfrentamiento de Gallaway y Shukla (1974) con Garegnani (1976) y el de Burmeister (1977 y 1979) y Pasinetti (1979a y 1979b). Recordamos otra vez que Pasinetti (1969) critica la utilización, por obra de Solow (1963 y 1967), del concepto fisheriano del tipo de rendimiento de las inversiones para la sociedad, considerado por el propio Solow como «el concepto central de la teoría del capital» neoclásica, en cuanto que se le supone como índice de la cantidad de capital definible independientemente del tipo de beneficio y, por tanto, utilizable para explicar este último; para la discusión inaugurada por las críticas de Pasinetti, véanse, en particular, Solow (1970), Pasinetti (1970), Dougherty (1972) y Pasinetti (1972).[28]

---

28 Para una reseña de estos debates, pueden verse Harcourt (1972) y Kurz y Salvadori (1995); Harcourt y Laing (1971) han editado una colección de los principales artículos.

Más en sombra se mantiene, en cambio, la cuestión crucial del alcance de la crítica basada en el retorno de las técnicas. Contrariamente a lo que muchos parecen considerar, no se aplica solo a la función agregada de producción: un instrumento que, en cualquier caso, sigue siendo utilizado en las diversas versiones de la teoría macroeconómica dominante, como las teorías del ciclo real (cfr., más arriba, § 8.6). La crítica de Sraffa se aplica también a todos los casos en los que, aun reconociendo que el capital es, en realidad, un conjunto heterogéneo de medios de producción diversos, se intenta determinar el tipo de beneficio (o de interés: la terminología puede variar, pero la sustancia es la misma) como precio determinado por la demanda y oferta de un factor de producción de «capital» definido de alguna manera (agregado de valor, espera, abstinencia, período medio de producción o tasa de rendimiento). Se trata de un resultado que mina los fundamentos, no solo de la tradicional teoría marginalista del valor y de la distribución, sino también de prácticamente toda la teoría macroeconómica contemporánea basada, como está, en el supuesto de una relación inversa entre salario real y nivel de empleo, necesaria para asegurar la estabilidad del equilibrio de pleno empleo.[29]

En las décadas sucesivas, las discusiones ya no se refieren a la función agregada de producción, cuyos defectos analíticos son ampliamente reconocidos[30] sino, sobre todo, a la tesis de que las críticas sraffianas al con-

---

29 En respuesta a estas críticas, varios autores han intentado demostrar que el «retorno de las técnicas» es un fenómeno raro. Estos intentos se llevan a cabo, a menudo, por medio de simulaciones numéricas, obviamente basadas en un número bastante limitado de mercancías básicas. Ahora bien, como fácilmente se puede intuir, el número de los puntos de encuentro entre las curvas *w-r* (salario-tipo de beneficio) relativas a dos técnicas depende del grado de las dos ecuaciones; en general, como demuestra Krishna Bharadwaj (1970), el número máximo de puntos de retorno de las técnicas depende del número de mercancías básicas presentes en el sistema. Dado que las dos curvas pueden encontrarse, además de en el cuadrante positivo, también en los cuadrantes correspondientes a valores negativos del salario o del tipo de beneficio, cuando el número de mercancías es limitado, es bastante improbable que se produzcan más intersecciones en el cuadrante positivo; sin embargo, la probabilidad aumenta al incrementarse el número de mercancías.

30 Como se ha señalado más arriba, la función agregada de producción se utiliza en el modelo de crecimiento de Solow (1956 y 1957); desde entonces, a pesar de las críticas destructivas de las que ha sido objeto este instrumento analítico, nada parece haber cambiado en el planteamiento y en los fundamentos de la teoría *mainstream* del crecimiento que, más bien, ha conocido amplios desarrollos (como se ha visto más arriba, en el § 7.3).

cepto de capital y a la teoría marginalista del valor y de la distribución no valen para el modelo axiomático (Arrow-Debreu) de equilibrio económico general. En realidad, la cuestión se plantea a menudo de forma errónea y da lugar a malentendidos. Conviene distinguir dos aspectos: la validez de las tesis de la tradicional teoría marginalista del valor y de la distribución y la validez del modelo de equilibrio general como representación del funcionamiento del sistema económico.

En el primer aspecto, los resultados obtenidos por el libro de Sraffa son replicables, también, en un modelo de equilibrio económico general: no es posible afirmar como ley general la existencia de una relación inversa entre salario real y ocupación, necesaria para demostrar la tendencia al equilibrio de pleno empleo (o, en los términos más usuales de la bibliografía macroeconómica *mainstream,* la existencia de una mano invisible del mercado). En efecto, como ya hemos visto más arriba (§ 6.3), las investigaciones de los teóricos del equilibrio económico general sobre existencia y estabilidad del equilibrio han llevado a resultados negativos en su conjunto: los equilibrios son, en general, múltiples y la demostración de su estabilidad requiere supuestos *ad hoc* decididamente restrictivos.

Por lo que se refiere al segundo aspecto, en el plano de la coherencia lógica interna, el modelo axiomático del equilibrio económico general desarrollado en el curso del tiempo, últimamente por autores como Arrow y

---

Entre las críticas, hay que recordar también las de Shaikh (1974) y Simon (1979b) sobre la naturaleza tautológica de los resultados empíricos obtenidos por medio de la estimación de la función de Cobb-Douglas; Sylos Labini (1995), además de este aspecto, subraya el irrealismo del supuesto de rendimientos constantes, necesario para obtener (por medio del teorema de Euler) que la suma de beneficios y salarios sea igual a la renta: los análisis empíricos demuestran, en efecto, que los rendimientos crecientes de escala prevalecen sistemáticamente. Después de una amplia reseña de los diversos aspectos del problema, Felipe y McCombie (2013, p. 411) se preguntan «¿cómo es posible que las críticas de la función agregada de producción hayan sido generalmente ignoradas?» y continúan citando las conclusiones de Samuelson (1966, p. 583) sobre el debate: «Si todo esto [la falta de fundamento analítico del concepto agregado de capital] es causa de malestar para quienes sienten nostalgia de las viejas parábolas de los escritos neoclásicos, tenemos que recordar que los investigadores no han nacido para vivir una existencia fácil. Debemos respetar los hechos de la vida y tomarlos en consideración». En otros términos, perseverar en la utilización de la función agregada de producción es una demostración de escasa seriedad científica: ante una dificultad fundamental sin resolver se elige, de forma muy simple, ignorar el problema.

Debreu, es inatacable. El problema es si nos ayuda mejor o peor que otros planteamientos, en particular el planteamiento clásico y el keynesiano, a comprender el mundo en que vivimos.

Desde este punto de vista, la teoría del equilibrio económico general presenta límites evidentes. En efecto, como se ha señalado, con ella es posible demostrar la existencia de soluciones, pero no la unicidad y la estabilidad de los equilibrios. Además, los supuestos en los que se basa resultan bastante vinculantes; en particular, el de convexidad de los conjuntos de producción, que excluye los rendimientos crecientes tan importantes en la realidad, pero también la idea de que la formación de los precios se produzca realizando la igualdad entre cantidades demandadas y ofrecidas, aceptable solo para los bienes no reproducibles y en el mundo de los mercados financieros e incluso, en estos, casi solo en parte. Además, las críticas al concepto de capital agregado, o las de Sraffa a la teoría marshalliana de los equilibrios parciales, se aplican a los numerosos intentos de utilizar versiones simplificadas del modelo de equilibrio económico general que, más allá del reclamo nominalista, son, de hecho, modelos de equilibrio parcial con un solo bien y/o un solo agente económico «representativo». Este es, por ejemplo, el caso de los denominados «modelos de equilibrio económico general de generaciones sobrepuestas de la macroeconomía» que, en realidad, se refieren a un solo bien, o de los modelos «neokeynesianos» que, en realidad, tienen la estructura de modelos de equilibrio parcial.[31] En conjunto, por tanto, la teoría del equilibrio económico general, en la versión axiomática pura o en las derivadas, no proporciona una representación adecuada de una economía capitalista.

De esta confusión entre modelos internamente coherentes pero de escaso valor heurístico y modelos simplificados pero con fundamentos analíticos inevitablemente frágiles, se ha beneficiado la teoría *mainstream,* para sostener la facilidad de utilización de los modelos —sobre todo, los de

31 Por modelos de un solo bien, entendemos modelos con un solo bien básico; esto es, un bien que, directa o indirectamente, entra como medio de producción en todos los procesos productivos. Los modelos de más bienes no básicos (esto es, bienes que no se utilizan como medios de producción o lo son únicamente en su mismo proceso productivo y/o en el de otros bienes no básicos) pero con un solo bien básico se «comportan bien» *(well behaved),* garantizando la estabilidad y unicidad del equilibrio.

crecimiento— de un solo bien y para la persistente utilización de la relación inversa entre salario real y nivel de empleo, que permite sostener la tesis de la mano invisible; esto es, de la tendencia automática de una economía competitiva al pleno empleo. Las críticas a esta tesis no reciben ninguna respuesta: simplemente, se ha decidido ignorarlas.[32] De esta manera, la Escuela de Cambridge puede presumir de haber vencido en el enfrentamiento teórico, pero, al mismo tiempo, ha perdido la hegemonía en la investigación y en las orientaciones de política económica. Cómo ha podido suceder esto es una cuestión que no se refiere tanto a la historia del análisis económico cuanto a la sociología de la vida académica y a la reconstrucción de las relaciones de fuerza en su seno.

12.7. La teoría cantabrigense de la distribución

La teoría cantabrigense de la distribución considera dos clases sociales, capitalistas y trabajadores, y dos formas de renta, beneficios y salarios; después veremos que es preciso distinguir con atención las dos dicotomías. Además, esta teoría supone como puntos de partida la igualdad entre renta (igual a la suma de ahorro y consumo) y demanda agregada (que, dada la hipótesis simplificadora de economía sin Estado y sin comercio exterior, es igual a la suma de consumo e inversión). Finalmente, se supone la presencia de dos propensiones al ahorro distintas para las dos clases sociales (obviamente, más elevada la de los capitalistas y más baja la de los trabajadores).

El primer modelo es de Kaldor (1956). La condición de equilibrio entre demanda y oferta agregadas impone la igualdad entre ahorro e inversión, que se obtiene considerando el ahorro como variable, mientras que es posible suponer que la inversión sea igual al nivel que corresponde, a través del multiplicador, al pleno empleo. Dadas las distintas propensiones al ahorro de trabajadores y capitalistas, es la distribución de la renta entre las

32 Como se ignoran las críticas a la noción de agente representativo, que también es un concepto agregado que presenta problemas análogos a los del concepto agregado de capital: cfr. Kirman (1992) y Forni y Lippi (1997). Como observa Kirman (2006, p. 257), la macroeconomía *mainstream* requiere la unicidad (y estabilidad) del equilibrio y, para obtener este resultado, es esencial el supuesto de «agente representativo»; ¡lástima que se trate de un supuesto indefendible!

dos clases la que, con sus variaciones, lleva al ahorro a un nivel correspondiente al de la inversión. Si después suponemos que la propensión al ahorro de los trabajadores sea nula, la solución se simplifica y la tasa de crecimiento de la economía (dada, en la hipótesis de coeficientes técnicos constantes, por la relación entre inversión y capital) resulta igual al tipo de beneficio multiplicado por la propensión al ahorro de los capitalistas.[33] De esta manera, la distribución de la renta depende de las decisiones de inversión de los emprendedores: mientras que, para el trabajador dependiente, el gasto depende de la renta, para los emprendedores, es su renta la que depende del gasto (un punto en el que insiste también Kalecki).

El segundo modelo es de Pasinetti (1962), que subraya cómo los trabajadores, si ahorran, acaban por ser también propietarios de capital. Por tanto, es necesario distinguir entre la propensión al ahorro de los trabajadores y la de los salarios, y entre la de los capitalistas y la de los beneficios. Pasinetti demuestra, en cualquier caso que, bajo hipótesis simplificadoras suficientemente generales, los resultados no varían sustancialmente.

Sigue una controversia con Samuelson y Modigliani (1966), que tratan de demostrar que puede valer una situación dual, en la que la tasa de crecimiento depende de la propensión al ahorro de los trabajadores; el debate que sigue, con numerosas intervenciones, aclara, sin embargo, que el teorema dual solo vale bajo hipótesis manifiestamente irrealistas.

En el curso de este debate, Kaldor (1966) introduce un elemento ulterior, con la ayuda de la teoría del capitalismo gerencial de Berle y Means (1932), que poco antes había propuesto de nuevo y desarrollado Robin Marris (1964): la distinción entre beneficios distribuidos en forma de dividendos y beneficios acumulados por las empresas. Estos últimos constituyen un fondo privilegiado para la financiación de las inversiones, tanto que, a continuación, varios economistas poskeynesianos (Eichner, 1976; Wood, 1975) relacionarán la política de precios de las grandes empresas con sus decisiones de inversión. También, en este caso, el carácter distintivo de la teoría poskeynesiana de la distribución es el de considerar como

33 Si indicamos con $g = Y/Y$ la tasa de crecimiento de la renta Y, con I/K la relación entre inversión y capital, con r el tipo de beneficio y con s_c la propensión al ahorro de los capitalistas, tenemos que $g = I/K = r\,s_c$.

dadas las inversiones, que resultan ser el *primum mobile,* no solo respecto a los niveles de producción, sino también a la distribución de la renta.

En realidad, el problema que la teoría kaldoriana deja sin resolver es, precisamente, el de cuál de los dos elementos, nivel de producción o distribución de la renta, viene determinado por el nivel de la inversión. Kaldor considera como dado el nivel de producción, concentrándose en la determinación de la distribución de la renta; así es como se le ha atribuido el apodo de Jean-Baptiste Kaldor, con una alusión implícita a la ley de Say (esto es, a la hipótesis de pleno empleo persistente) que, para un keynesiano, debería constituir un anatema. Una vez más, es Pasinetti (1981) quien presenta una solución al dilema, interpretando el modelo en el que las inversiones determinan la distribución de la renta como un modelo normativo, no descriptivo, desarrollándolo —como veremos más adelante— en un contexto dinámico de varias mercancías.

12.8. Las escuelas sraffianas

Por razones de espacio, no es posible ilustrar aquí el trabajo efectuado por muchos economistas en la estela de la contribución de Sraffa.[34] Solo podemos recordar que este trabajo se desarrolla inicialmente a lo largo de tres líneas distintas, correspondientes a las tres corrientes principales de la investigación de Sraffa. Tenemos, en primer lugar, varias indagaciones de historia del pensamiento económico, dirigidas a reconstruir la naturaleza exacta del planteamiento clásico y las diferencias con el planteamiento marginalista.[35] En segundo lugar, tenemos los debates sobre la teoría marginalista del valor y del capital, ilustrados en el § 6, incluidas las críticas al planteamiento marginalista en los diversos campos de la investigación económica, como la teoría pura del comercio internacional.[36] Finalmente, tenemos la profundización analítica y la trasposición en tratamientos mate-

34 Para una reseña, cfr. Roncaglia (1990a), de donde se ha tomado material para este epígrafe.

35 Cfr., por ejemplo, Dobb (1973); Roncaglia (1977, 2001 y 2016a), Bharadwaj (1978) y Quadrio Curzio y Scazzieri (1984).

36 Parrinello (1970) y Steedman (1979).

máticos rigurosos del análisis de los precios de producción de Sraffa[37] y el tratamiento de cuestiones específicas, como la teoría de los bienes no reproducibles.[38]

Los trabajos de Sraffa están también, directa o indirectamente, en el origen de diversas contribuciones a la reconstrucción de la economía política. Podemos distinguir tres planteamientos principales que, por comodidad expositiva, asociamos a los nombres de los tres mayores exponentes del planteamiento clásico: Smith, Ricardo y Marx.

a) La reconstrucción «ricardiana» de Pasinetti

El primer desarrollo de gran alcance del análisis de Sraffa puede considerarse el propuesto en particular por Luigi Pasinetti en varios trabajos, que culminan en el volumen sobre *Dinamica strutturale e sviluppo economico* de 1981.

La referencia privilegiada de esta investigación es el análisis ricardiano. En efecto, desde un punto de vista metodológico, Pasinetti sigue el principio de la deducción lógico-formal, asignando a las referencias históricas un papel didascálico o, en cualquier caso, de puro complemento: en analogía con Ricardo, y en contraposición con la predilección smithiana por las generalizaciones historiográficas respecto al análisis por modelos. Además, el «modelo» de Ricardo es objeto de un artículo de 1960, que puede considerarse como el punto de partida ideal para el desarrollo de su modelo de crecimiento (Pasinetti, 1965). Este último incorpora también la formulación pasinettiana de la teoría poskeynesiana de la distribución que se acaba de ilustrar (Pasinetti, 1962). Sucesivamente, el desarrollo de la teoría de los sectores integrados verticalmente (Pasinetti, 1973) constituye un paso analítico decisivo para el tránsito del análisis sraffiano de la relación precios-distribución al análisis del crecimiento económico. El texto de *Lecciones de la teoría de la producción* (Pasinetti, 1975) puede, pues, considerarse como una reinterpretación de la historia del pensamiento económico, sobre todo

37 Lippi (1979), Schefold (1989) y Kurz y Salvadori (1995).

38 Cfr., por ejemplo, Quadrio Curzio (1967) y Quadrio Curzio y Pellizzari (1996). La cuestión es importante para aclarar el distinto papel de la escasez en el análisis de Sraffa respecto a la tradición marginalista.

la más reciente (Sraffa, Leontief y Von Neumann). El conjunto de estos trabajos contribuye a poner las bases para una específica visión de la naturaleza y del papel de la ciencia económica; una visión que, ciertamente, no puede considerarse opuesta a la que está implícita en las obras de Sraffa, pero tampoco identificarse con esta última, o considerarse el desarrollo lógicamente necesario.

Objetivo de Pasinetti (1981, p. 21) es el de encontrar una «teoría unificadora en la base de las nuevas contribuciones teóricas» de Keynes y Kalecki, de teoría de la empresa, de Leontief y Sraffa, de teorías del ciclo, del modelo Harrod-Domar y de las teorías poskeynesianas de la distribución. Dicha teoría unificadora debe tener su propio centro «no ya en el capricho y en la avaricia de la Naturaleza», esto es, en el planteamiento marginalista interpretado como óptica de la escasez, «sino en el progreso y en el compromiso del hombre», esto es, en el planteamiento clásico interpretado como óptica de la reproducibilidad (*ib.,* p. 26).[39]

En este sentido, Pasinetti (*ib.,* p. 28) pretende desarrollar «una teoría que se mantenga neutral respecto a la organización institucional de la sociedad», concentrando la atención en las características «naturales y primarias». Con esto, Pasinetti designa las «condiciones en las que un sistema económico puede crecer beneficiándose de todas sus posibilidades potenciales». Tales condiciones se identifican en un modelo de crecimiento no proporcional basado en el supuesto del pleno empleo. Pasinetti interpreta las características de este modelo «como requisitos necesarios para el desarrollo en equilibrio» (*ib.,* p. 28). En particular, en cada sector integrado verticalmente, el tipo «natural» de beneficio —que es distinto de sector a sector— debe ser tal que asegure una suma de beneficios igual al valor «de equilibrio» de las inversiones, esto es, al total de inversiones necesarias para aumentar la capacidad productiva a una tasa igual a la «tasa de crecimiento de la población», más «la tasa de aumento de la demanda per cápita para cada bien de consumo» (*ib.,* p. 147). Para explicar los cambios de la estructura de la demanda en el tiempo, Pasinetti se refiere a la «ley de Engel», evitando cualquier referencia a los elementos característicos de la teoría

39 Para los límites de esta interpretación de los planteamientos marginalista y clásico, cfr. Roncaglia (1975, pp. 8 y 143-146).

subjetiva, las preferencias de los consumidores. El aumento de la renta y de la demanda per cápita corresponden, en equilibrio, al aumento del producto per cápita en el sistema económico debido al progreso tecnológico (que se puede producir a ritmos distintos de sector a sector).

En este contexto, el concepto de equilibrio ligado, como lo está, al supuesto del pleno empleo de la fuerza de trabajo y de la plena utilización de la capacidad productiva (cfr., también, *ib.,* pp. 96-97, donde el equilibrio «dinámico» corresponde a las condiciones que permiten mantener en el tiempo el pleno empleo), asume una connotación normativa: no se trata de interpretar qué sucede en un sistema económico concreto, necesariamente ligado a un específico ordenamiento institucional, sino que se limita a indicar qué habría de suceder para obtener el resultado del pleno empleo.

En esta óptica, se afronta el problema de la relación entre corto y largo plazo: «Justamente, la *naturaleza* del proceso de crecimiento a largo plazo requiere una dinámica estructural que lleva a dificultades inevitables a corto plazo», de aquí la sugerencia metodológica de «tratar de identificar, ante todo, la dinámica estructural de fondo que debe tener lugar, para después buscar el facilitarla» (*ib.,* p. 278); una sugerencia que tiende a afirmar la prioridad del análisis normativo.

Naturalmente, esto no significa negar la posibilidad y el interés de un análisis directo de los problemas a corto plazo y, en general, del modo de funcionamiento —ciertamente, no óptimo— de los sistemas económicos efectivos; varias sugerencias dispersas en el trabajo de Pasinetti (1981, particularmente los cuatro últimos capítulos) apuntan en esta dirección. Pero no hay duda de que, respecto al análisis normativo a largo plazo sobre el que nos hemos detenido, tales sugerencias están bastante menos desarrollados: para Pasinetti, parecen constituir un segundo estadio respecto al primer y decisivo estadio que es objeto de un análisis sistemático y formalizado en su trabajo.[40]

---

40 Sobre los límites de esta orientación (carácter normativo del análisis, exogeneidad del progreso técnico, exclusión del análisis del papel de las formas de mercado y de los factores monetarios y financieros, como también del papel de los factores a corto plazo en la evolución a largo plazo), cfr. Roncaglia (1990a, pp. 259-261).

b) La reconstrucción «marxiana» de Garegnani

Diversos economistas consideran que la línea de investigación potencialmente más fructífera para la reconstrucción de la economía política clásica iniciada por Sraffa consiste en volver a llevar al primer plano la visión de Marx. Como afirma Pierangelo Garegnani, «una renovación del planteamiento teórico de los economistas clásicos no puede […] producirse si no es partiendo del punto de desarrollo más alto que dicho planteamiento ha tenido en el pasado: el punto en el que lo encontramos en Marx» (Garegnani, 1981, p. 113).

Naturalmente, el Marx que así se vuelve a proponer es un Marx particular: no necesariamente un Marx deformado, como sostienen diversos marxistas «ortodoxos» (por ejemplo, Medio, 1972), pero, ciertamente, un Marx en el que algunos elementos aparecen puestos de relieve, mientras que otros —también indudablemente presentes en sus obras, como la dialéctica materialista— resultan relegados a un segundo plano. Por otra parte, la misma contribución analítica de Sraffa no podía dejar intacta en su integridad la visión (en el sentido más amplio del término) de Marx.[41]

El núcleo analítico común a los economistas clásicos, a Marx y a Sraffa, lo identifica Garegnani (en particular, 1981 y 1984) en el conjunto de relaciones entre precios de producción y variables distributivas analizadas en Sraffa (1960). Dicho con más precisión,

---

41 Por ejemplo, la utilización de los instrumentos analíticos sraffianos demuestra que la ley marxiana de la tendencia a la disminución del tipo de beneficio carece de validez general (cfr. Steedman, 1977, cap. 9; el problema se discute en varios artículos recogidos en Screpanti y Zenezini, 1978). Además, contrariamente a lo que varios autores han sostenido (Meek, 1961; Medio, 1972, y Eatwell, 1975), la mercancía patrón no constituye el instrumento analítico destinado a soldar el mundo de los valores-trabajo y el mundo de los precios de producción (cfr. Roncaglia, 1975, pp. 82-86); el tan debatido problema de la «transformación de valores-trabajo en precios de producción» (para una historia del cual cfr., por ejemplo, Vicarelli, 1975) se resuelve, en esencia, a la luz de los resultados analíticos de Sraffa, concluyendo que normalmente los resultados obtenidos en términos de valores-trabajo no pueden confirmarse en un análisis en términos de precios de producción (cfr., en particular, Steedman, 1977).

> las teorías del excedente presentan […] un núcleo que está separado del resto del análisis por el hecho de que el salario, el producto social y las condiciones técnicas de producción aparecen como ya determinadas. En este «núcleo» encontramos […] la determinación de las distintas proporciones de los salarios como diferencia entre un producto social dado y un consumo necesario también dado […]. Esta determinación implica la de los valores relativos de las mercancías que, por ello, constituye una parte integrante del «núcleo». En el mismo «núcleo» encontraremos, pues, como una extensión natural, el análisis de las *relaciones* que median entre, por un lado, salario real, producto social y condiciones técnicas de producción —las variables *independientes*— y, por el otro lado, excedente y valores relativos de las mercancías —las variables *dependientes*.[42]

Dicho núcleo analítico, por tanto, se supone como base y fulcro del que impulsar el análisis en las diversas direcciones, correspondientes a los elementos asumidos como datos exógenos por Sraffa en su libro (distribución de la renta, niveles de producción y de empleo y tecnología).

El análisis de las relaciones internas al núcleo y el análisis de las relaciones externas al mismo constituyen, en cualquier caso, según este planteamiento, «estadios lógicos separados» (Garegnani, 1981, p. 15); la naturaleza del trabajo analítico es sustancialmente distinta en los dos casos. Garegnani caracteriza, de modo claro, esta diferencia; en su opinión, es necesario distinguir «dos campos de análisis»: solo en el primero, que corresponde al núcleo analítico, «es posible postular relaciones cuantitativas generales de forma suficientemente definida»; en el segundo campo de análisis, en cambio, «las relaciones en la economía son tan complejas y variables según las circunstancias que no permiten relaciones cuantitativas generales de forma suficientemente definida».[43]

---

42 Garegnani (1981, pp. 13-14). Hay que subrayar dos precisiones: junto a las relaciones indicadas como internas al núcleo, entre las variables consideradas (dependientes e independientes) pueden mediar otras relaciones, que «se dejan para un análisis que se lleva a cabo *fuera* del núcleo» (*ib.,* p. 15); además, la concepción del núcleo de las teorías del excedente se mantiene sustancialmente invariable cuando el tipo de beneficio sustituye al salario entre las variables independientes, determinadas exógenamente, esto es, fuera del núcleo mismo (*ib.,* pp. 50-51); la importancia de esta sustitución se subraya en Roncaglia (1975 y 1990a).

43 Garegnani (1990a, pp. 123-124); las expresiones utilizadas son más cautas en la forma, pero no en la sustancia, que en el texto originariamente distribuido con ocasión de la Conferencia de Florencia de 1985. Para una crítica de esta distinción, cfr. Roncaglia (1990a, pp. 261-264, y 1990b).

c) La reconstrucción «smithiana» de Sylos Labini

Una interpretación «smithiana» de los aspectos centrales de la economía política clásica la desarrolla Paolo Sylos Labini en varios escritos (véanse, en particular, 1954, 1956, 1972, 1974, 1976, 1983, 1984 y 2000), en los que pone en el centro del programa de reconstrucción de la economía política clásica, iniciado por la obra de Sraffa, el papel de las formas de mercado en su interacción con la división del trabajo y el proceso de acumulación. Esto significa volver a situar, en el centro del análisis, una cadena causal que se remonta a Smith más que a Ricardo o a Marx: la cadena causal que va de los cambios en la división del trabajo (o, en sentido más específico, del cambio tecnológico) a cambios en las formas de mercado y, por tanto, en los ritmos de acumulación, y de estos elementos —junto con aspectos relativos a la política pública y al ordenamiento político-institucional— a la distribución de la renta.

En un sentido más general, la visión smithiana de un proceso de desarrollo marcado por luces y sombras, pero fundamentalmente positivo, y condicionado por un reformismo institucional (de la eliminación de las barreras aduaneras a la enseñanza elemental gratuita), la vuelve a proponer Sylos Labini como alternativa, si no en oposición, a la tradicional visión marxista de un progresivo deterioro del capitalismo (ley de empobrecimiento, proletarización o tendencia a la disminución del tipo de beneficio) hasta el inevitable hundimiento y salida revolucionaria.[44]

Al afrontar estos temas, resulta claro que el problema de la relación entre precios de producción y distribución de la renta, que está en el centro del análisis de Sraffa, constituye un nudo central —más aún, *el* nudo central— para la construcción de un sistema teórico basado en el concepto de excedente, pero no constituye para los economistas clásicos, y no debería constituir hoy en el trabajo de reconstrucción de la economía política clásica, el objetivo central del análisis. Dicho objetivo debe identificarse, más bien, en la riqueza de las naciones y en los factores que determinan el desarrollo en el tiempo y en los diversos países; en primer lugar, la distribución de la renta y

44 Esta oposición es particularmente clara en los trabajos de Sylos Labini sobre las clases sociales (1974) y sobre el subdesarrollo (1983); para la crítica directa de la visión marxiana, cfr. Sylos Labini (1984, pp. 44-66).

de la riqueza entre grupos diversos de sujetos económicos. En otros términos, para volver a proponer una interpretación clásica del desarrollo de los sistemas económicos en los que vivimos, no es suficiente construir sobre el análisis desarrollado por Sraffa en *Producción de mercancías por medio de mercancías:* ni en el sentido de ampliación de un modelo formal de base ni en el sentido de extensión gradual de un núcleo analítico de relaciones causales.

La relación entre las distintas líneas de investigación que concurren en la reconstrucción de la economía política clásica (en particular, entre dos líneas de investigación como la que se fija en el nexo entre precios relativos y distribución de la renta y la que lo hace sobre las formas de mercado) debe establecerse sobre la base de la referencia a una base conceptual común: la representación del proceso económico como un proceso circular, centrado en las causas que permiten la producción del excedente y determinan su distribución —entre las distintas clases sociales y los diversos sectores de la economía— y su utilización. Dentro de esta común base conceptual, es posible distinguir una serie de cuestiones analíticas, obviamente relacionadas entre ellas, pero que pueden afrontarse mejor si se las somete a un análisis por separado (aunque sin perder de vista —«en la parte de atrás de nuestra mente», como decía Keynes— sus interconexiones). La separabilidad analítica de los diversos problemas (propuesta en Roncaglia, 1975, cap. 6, como posible interpretación del método implícito en Sraffa, 1960) abre así la vía para la utilización de áreas analíticas diversas en el tratamiento de diversos problemas analíticos.

Por ejemplo, Sylos Labini (1956) retoma la concepción clásica de las formas de mercado, basada en la dificultad de entrada de nuevas empresas en un sector antes que sobre la numerosidad de las empresas presentes en el mismo sector y estudia los factores que determinan las barreras a la entrada de nuevas empresas, considerándolos como factores que provocan una desviación del tipo de beneficio respecto al tipo de beneficio básico que prevalecería en condiciones de libre competencia (esto es, de plena libertad de entrada). Dicho análisis de las formas de mercado es claramente compatible con la idea de una tendencia a un tipo de beneficio uniforme en todos los sectores en el caso de libre competencia en todo el sistema económico; en consecuencia, es compatible con el análisis de Sraffa. Respecto a la hipótesis de tipo de beneficio uniforme, la consideración de formas de mercado no competitivas puede verse como una segunda aproximación. Sin embargo, el

objeto del análisis (identificar los actores que determinan la altura de las barreras de entrada en los diversos sectores) puede perseguirse independientemente de un análisis como el de Sraffa (1960). Entre otras cosas, un vínculo demasiado directo entre las dos líneas de investigación podría limitar las implicaciones del estudio de las barreras de entrada a la determinación de los diferenciales sectoriales de beneficio, que representan el anillo formal de conjunción entre el análisis de las formas de mercado y el del nexo entre precios naturales y distribución de la renta. Viceversa, junto y tal vez todavía más que sobre los diferenciales sectoriales de beneficio, el análisis de las formas de mercado tiende a arrojar luz sobre aspectos como la influencia de las barreras de entrada en el ritmo de cambio tecnológico, en el ritmo de la acumulación y en la distribución de la renta (especialmente, en el caso en que la naturaleza de las barreras de entrada y su altura sean distintas en los diversos sectores de la economía; cfr. Sylos Labini, 1956, 1972 y 1984).

12.9. ¿Hacia una síntesis keynesiano-sraffiana?

Como hemos visto más arriba, aludiendo a las controversias interpretativas respecto a la teoría keynesiana y después a la sraffiana, subsisten vivas tensiones internas en los que podemos considerar los dos principales campos de la teoría heterodoxa de hoy. Por un lado, tenemos el rechazo de la noción de equilibrio a corto plazo de derivación marshalliana: una noción utilizada en la construcción de la teoría keynesiana y considerada esencial —no una simple superestructura— por parte de algunas corrientes de la teoría sraffiana. Por otro lado, tenemos el rechazo de la noción de equilibrio a largo plazo implícita, según varios poskeynesianos, en la teoría sraffiana de los precios.[45]

---

45 Garegnani (1979) contiene tanto la crítica al corto plazo keynesiano (pp. 110 y ss.) como en el apéndice (pp. 119-143) sus intervenciones y las de Joan Robinson, que se refieren, esencialmente, a la naturaleza de las críticas que dirigir a la teoría neoclásica: las surgidas en el debate de teoría del capital, según Garegnani, y las relativas al papel esencial de la incertidumbre y del tiempo histórico, ausentes en la teoría marginalista del equilibrio, según Joan Robinson.

La oposición de varios poskeynesianos a una reconstrucción de la teoría económica fundamentada en el análisis de Sraffa se basa en la atribución a dicho análisis de una noción de equilibrio a largo plazo entre demanda y oferta que, viceversa, Sraffa excluye claramente, como hemos visto más arriba, en el § 5.7. La confusión en este punto se ve

Dichas tensiones dificultan, pero no imposibilitan, una síntesis entre las contribuciones de Sraffa y de Keynes que pueda constituir una base de referencia para las diversas corrientes de la teoría heterodoxa. El entumecimiento de las posiciones recíprocas contrasta con lo que sabemos de la colaboración y del aprecio recíproco entre los dos jefes de escuela. En cuanto a Sraffa, es conocida su decidida toma de posición, al lado de Keynes, en la controversia con Hayek.[46] En cuanto a Keynes, es conocida su advertencia —que le agradece el propio Sraffa (1960, p. VI)— de indicar explícitamente la ausencia de hipótesis sobre los rendimientos: ello implica una separación entre análisis de los precios (y de su relación con las variables distributivas) y análisis de los niveles de producción y, por tanto, la idea de que se pueda prescindir de la tradicional noción neoclásica de equilibrio. Además, por medio de la indicación de la oportunidad de considerar endógeno el tipo de beneficio, en cuanto determinado por el tipo de interés, Sraffa (1960, p. 43) abre la puerta al reconocimiento de la influencia de las variables monetarias y financieras en las reales.[47] Finalmente, en su confrontación con Wittgenstein, Sraffa rechaza una teoría concluida en un único modelo y abre la vía a las tesis de la multiplicidad de los «juegos de palabras» o, en otros términos, de la oportunidad de desarrollar construcciones (modelos interpretativos) distintas para afrontar problemas diversos, aunque sea dentro de un cuadro conceptual unitario.[48]

La búsqueda de una síntesis entre el análisis keynesiano y el sraffiano, por tanto, no debe llevarse intentando reconducirlo a un mismo plano analítico, tanto menos en términos de inclusión del uno en el otro. Es necesario, más bien, reconocer explícitamente la necesidad de una metodología flexible, con análisis teóricos distintos para los diversos problemas, pero

---

favorecida por la otro tanto impropia atribución a Sraffa de la noción de «gravitación de los precios de mercado hacia los precios naturales» y de estos últimos, como parte de una «posición a largo plazo» (Vianello, 1985; Garegnani, 1990b; para una crítica, cfr. Roncaglia, 2009b, pp. 49-51 y 157-161).

46 Cfr. las contribuciones de Sraffa en Keynes (1973 y 1979, vols. 13, 14 y 29 de los *Collected Writings* de Keynes) y Sraffa (1932); cfr., más arriba, §§ 4.3 y 5.4.

47 Panico (1988) trata de insertar el sector financiero en el análisis sraffiano de los precios de producción y de determinar, por esta vía, el tipo de beneficio. Roncaglia (2012a) considera, en cambio, preferible una separación entre los dos problemas y, en la estela de Sylos Labini (1972 y 1984), un tratamiento dinámico de la distribución de la renta.

48 Cfr. Roncaglia (2009b, pp. 25-28 y 126-131).

dentro de una concepción común que permita enlazarlos. De esta manera, se hace posible reconocer los puntos fuertes de cada uno de los dos planteamientos: el de Keynes, para el funcionamiento de una economía monetaria de producción, y el de Sraffa, para las condiciones de reproducción de un sistema capitalista basado en la división del trabajo, y relacionarlos con otras contribuciones teóricas, como el análisis del oligopolio basado en las barreras de entrada.

El análisis de Keynes, como hemos visto en los §§ 3.6 y 3.7, parte de una concepción de la incertidumbre largamente elaborada, que ilumina la existencia de grados de conocimiento cualitativamente distintos para los agentes económicos que operan en contextos diversos; de aquí un elenco de ámbitos de decisión, que pueden analizarse en secuencia: los que conciernen a las decisiones financieras, los relativos a las decisiones de inversión y los relativos a las decisiones sobre niveles de producción (y, consecuentemente, de empleo). En este tipo de análisis, el problema de los precios relativos y de sus nexos con la distribución de la renta es secundario; tiene, en cambio, un papel central, en función crítica, frente a los intentos de insertar el análisis de Keynes en el contexto de una teoría del valor y de la distribución marginalista, para negar la tendencia automática de una economía competitiva hacia el pleno empleo.

En esencia, no existe ningún obstáculo para considerar el análisis keynesiano del funcionamiento de los mercados financieros, de las elecciones de inversión, de la determinación de la renta y del empleo como compatible con una determinación de los precios de producción basada en la dificultad de producción de las diversas mercancías, y de su relación con la distribución de la renta, con referencia a niveles de producción dados. Análogamente, no existe ningún obstáculo para considerar el análisis sraffiano de los precios de producción y de su relación con la distribución de la renta entre salarios y beneficios como relativa a niveles de producción dados y a una distribución dada de la renta, considerados problemas que analizar por separado: el primero, a través del planteamiento keynesiano; el segundo, a través de un análisis de las relaciones de fuerza entre las clases sociales que tome en consideración también el papel de las finanzas.[49]

---

49 Cfr. Roncaglia y Tonveronachi (2014).

13

MARXISMO, EVOLUCIONISMO, INSTITUCIONALISMO

13.1. Introducción

Los *-ismos* que consideramos en este capítulo —marxismo, evolucionismo e institucionalismo— están en diversos aspectos relacionados entre sí, sobre todo los dos últimos. Los tres retoman tradiciones heterodoxas, pero dotadas de una amplia difusión, activas entre mediados del siglo XIX y mediados del XX; los tres tienden a privilegiar el aspecto del desarrollo y del cambio respecto al análisis estático de los precios y del equilibrio del consumidor, cuyo papel de soberano del mercado se niega con fuerza. Sin embargo, existen diferencias significativas entre ellos y dentro de cada uno de ellos; en particular, existe una importante corriente neoinstitucionalista, que se presenta como desarrollo de la microeconomía *mainstream.*

En la fase inmediatamente siguiente al fin de la Segunda Guerra Mundial, el marxismo (del que nos ocuparemos en el § 13.2) viene condicionado por la Guerra Fría: doctrina oficial en la Unión Soviética, se caracteriza por el oneroso dogmatismo estalinista que bloquea las corrientes que no se conforman a la doctrina oficial manifestadas, sobre todo, en la búsqueda de un compromiso entre mercado y propiedad pública de los medios de producción (por ejemplo, ya antes de la guerra, con Oskar Lange). El marxismo conoce después un nuevo florecimiento en formas, por lo menos, parcialmente innovadoras, con ocasión de las protestas de

estudiantes y obreros en 1968 que, con la Primavera de Praga, se extienden también en el bloque soviético. Después de la caída del Muro de Berlín y la disolución de la Unión Soviética, el marxismo occidental busca salidas en la dirección del ecologismo, del feminismo, de los análisis críticos de la organización del trabajo o de las crecientes desigualdades en la distribución de la renta y de la crítica radical del neoliberalismo.

Considerado a veces próximo a la tradición marxista es Karl Polanyi, quien se ocupa de los grandes procesos históricos de transformación de las instituciones contraponiendo el mercado, en el que la vida económica subordina a sí los demás aspectos de la vida social, y las sociedades en las que es la economía la que es *embedded,* integrada en la sociedad, regulada por mecanismos distributivos que no son de mercado. Junto a él, en el § 3, consideraremos a John Kenneth Galbraith, considerado criptocomunista en el clima de la «caza de brujas»[1] pero, en realidad, liberal próximo a Kennedy, objeto de feroz hostilidad por parte de los neoliberales, también a causa del éxito de sus trabajos, en los que sostiene el parecido entre la estructura de poder de las sociedades capitalistas y de las comunistas, dominadas ambas por una tecnoestructura militar-industrial.

Las instituciones consisten, en síntesis, en el conjunto de normas formales e informales que regulan la interacción entre los agentes. Las corrientes institucionalistas, que atribuyen una importancia central a las instituciones y a su evolución, tienen raíces profundas en la escuela histórica alemana y en Max Weber. En el cuadro cultural de aquella época, a estas corrientes, como al positivismo, se contraponen nuevas corrientes de pensamiento, como el intuicionismo de Dilthey, para las que solo la introspección (dicho con más precisión, el método de la comprensión interior, o *Verstehen*) puede suministrar las bases para una construcción científica.[2] A este último planteamiento se vincula la teoría marginalista (en particular, más conscientemente, la rama austriaca de Menger y de Hayek) que, de los axiomas de la elección racional, deduce una construcción teórica llamada, solo *a posteriori,* a confrontarse con la realidad; de aquí, como ya hemos señalado, proviene el denominado «imperialismo de la ciencia económica», que pretende incluir en sí todos los

1 Un vivo relato de un incidente al respecto lo proporciona el propio Galbraith, en el «Prólogo» al *Grande crollo* (1955, pp. 15-18).

2 Cfr. Stuart Hughes (1958, pp. 186 y ss.).

aspectos de la vida, no solo económica. A lo largo de esta misma línea, puede colocarse el neoinstitucionalismo, del que nos ocuparemos sintéticamente en el § 13.4, que utiliza los instrumentos tradicionales de análisis de la teoría marginalista para explicar el nacimiento y el cambio de los ordenamientos institucionales y, a veces, para definir ordenamientos institucionales óptimos, derivados del mito de la mano invisible del mercado.

Más próximo a la tradición originaria histórico-weberiana (y, en Estados Unidos, a la carismática figura de Veblen) está el institucionalismo —heterodoxo respecto a la cultura económica *mainstream*— que se fundamenta en una integración entre historia (de la cultura como de las instituciones políticas o jurídicas) y análisis económico, sociología y antropología, que consideramos en el § 13.5. Entre las líneas de indagación que pueden haber ejercido una influencia en el institucionalismo moderno, podemos recordar, en época más reciente, también a la «Escuela de Fráncfort» con sus investigaciones interdisciplinares, a caballo entre sociología, psicología y economía, de lo que es un buen ejemplo el trabajo de Pollock (1956) sobre la automación.

La corriente del institucionalismo abunda en contribuciones, también sobre temas diversos: de la estructura de la sociedad en su conjunto a la organización de las empresas o de los mercados financieros, del mundo del trabajo a los procesos de investigación científica y de innovación. En efecto, pueden considerarse análisis institucionalistas que, en cuanto tales, habrían podido estar insertos en el tratamiento de este capítulo trabajos como los de Berle y Means sobre la economía gerencial, o de Minsky sobre el *money manager capitalism,* del que ya se ha hablado más arriba (respectivamente, en los capítulos 6 y 11).

Los desarrollos del institucionalismo se entrecruzan con los del evolucionismo que, al estudiar los procesos de cambio, se refiere, de modo más o menos riguroso, a las teorías darwinianas (o, a veces, a las lamarcianas). Campos de particular interés constituyen los análisis, siempre a caballo entre institucionalismo y evolucionismo, del cambio tecnológico (§ 13.6). La economía del desarrollo, atenta a las interacciones con la evolución cultural, presenta también, en varios aspectos, nexos con el evolucionismo; en el § 13.7 consideraremos, en particular, las contribuciones de Hirschman. Finalmente, en el § 13.8, aludiremos al tema de la competencia entre ordenamientos institucionales distintos.

13.2. La crítica de la teoría del valor-trabajo y los desarrollos del marxismo

La influencia de Marx, en las décadas siguientes a la publicación del primer libro de *El capital* y hasta una época reciente, es enorme. En su pensamiento se inspiran amplios y bien organizados movimientos comunistas en los países del Occidente industrializado y regímenes que, durante un largo período, dominan en los mayores países en vías de desarrollo, de la Unión Soviética después de la Revolución de 1917 a la China después de la Segunda Guerra Mundial. Esto explica la amplitud de la bibliografía marxista y la importancia que ella ha tenido en el debate cultural.

Aquí recordaremos brevemente la historia del período anterior a la Segunda Guerra Mundial, para concentrarnos después en el período siguiente.

Los sucesores inmediatos de Marx —su amigo Friedrich Engels y su alumno Karl Kautsky (1854-1938)— deben recordarse aquí, sobre todo, como editores de importantes obras del maestro publicadas póstumamente: el segundo y el tercer volumen de *El capital* (1885 y 1894) por Engels y las *Teorías de la plusvalía* (Marx, 1905-1910) por Kautsky. Marx, en el primer libro de *El capital,* había prometido para los volúmenes siguientes la solución de las dificultades, que ya eran obvias en aquella época, de la teoría del valor trabajo entendida como explicación de los precios relativos.[3] Engels, en el prefacio al tercer volumen, declara que dicho volumen contiene la solución del denominado problema de la transformación de los valores-trabajo en precios de producción; sin embargo, antes Böhm-Bawerk, y después Bortkievicz, demuestran su carácter erróneo. La corrección de estas críticas la confirma después el análisis de Sraffa (1960), y Steedman (1977) la extiende a otros aspectos del pensamiento de Marx.

El debate interno en el marxismo, de todos modos, no se agota en la *vexata quaestio* de la teoría del valor, sino que también abraza aspectos de

3 De hecho, estas dificultades ya eran conocidas en la época de los *Principios* de Ricardo (1817), que las recuerda explícitamente en el primer capítulo de su trabajo.

estrategia política; en particular, la elección entre revolución y gradualismo, entre dictadura del proletariado y democracia, entre planificación centralizada y mercado. Kautsky es también, en su actividad política, uno de los primeros «revisionistas», que subrayan la importancia del mercado (y, consecuentemente, del dinero) para el progreso social y político, mostrando preferir una larga fase de transición del capitalismo al socialismo, a un repentino salto revolucionario hacia un sistema plenamente centralizado y basado en la propiedad estatal de los medios de producción, como sucedió en la Unión Soviética después de la Revolución bolchevique de 1917.[4]

En la misma línea, pero de un modo más explícito y con mayor claridad, procede Eduard Bernstein (1850-1932); en su trabajo más conocido, *I presupposti del socialismo e i compiti della socialdemocrazia* (1899), desarrolla una concepción evolucionista de la construcción del socialismo (no es casual que el título de la traducción inglesa del libro sea *Evolutionary Socialism*), subrayando la importancia central de instituciones democráticas para el progreso político y social, en contraste con las tesis marxianas sobre la necesidad de una dictadura del proletariado en la fase socialista de transición al comunismo.

Bernstein propone suprimir, del análisis de Marx, la dialéctica hegeliana; además, considera con una cierta desconfianza los aspectos más teóricos del pensamiento económico marxiano, a partir de la teoría del valor-trabajo hasta las «leyes» de la tendencia a la disminución del tipo de beneficio y del empobrecimiento creciente de los trabajadores, atribuyendo mucha importancia a cuanto la observación empírica de la realidad puede establecer respecto a lo anterior.

Una actitud en muchos aspectos parecida manifiestan los socialistas de la Sociedad Fabiana, fundada en 1884 por un grupo de intelectuales ingleses, entre quienes recordamos al comediógrafo George Bernard Shaw (1856-1950) y a los historiadores económicos Sidney Webb (1859-1947)

4 Sobre Kautsky, y más en general sobre el debate de la época entre las varias corrientes del socialismo marxista, cfr. Salvadori (1976).

y su mujer Beatrice (1858-1943).[5] Shaw, Webb y otros son los autores de una obra colectiva, los *Fabian Essays in Socialism* (Shaw, 1889), que se aparta notablemente del marxismo para sostener un socialismo evolucionista todavía menos radical que el de Bernstein. El mismo nombre del grupo es indicativo de su programa, remitiendo al cónsul romano Fabio Máximo, llamado el «Contemporizador» por su victoriosa táctica bélica de pequeños pasos, contraria a las grandes batallas.

En el plano de la teoría económica, los *Fabian Essays* se resienten de la controversia que siguió a un artículo de Philip Wicksteed, «*Das Kapital:* a criticism», publicado en la revista *To-Day* en octubre de 1884. Las críticas de Wicksell a la teoría del valor-trabajo y a la teoría marxiana de la explotación que se basa en ella abren una brecha entre los fabianos; en particular, George Bernard Shaw. Wicksteed, recensionando los *Fabian Essays,* puede afirmar que «los fabianos han estudiado la economía política, y el resultado es el claro y definitivo abandono del sistema de Karl Marx».[6] Con los fabianos, el socialismo evolucionista, que había nacido originalmente como filiación directa del marxismo, se distancia de forma clara.

En diversos aspectos, también son heterodoxas respecto al marxismo original aquellas corrientes de pensamiento que, sobre la base esencialmente de su éxito político, se aseguran la etiqueta de ortodoxia marxista. El núcleo de esta ortodoxia está constituido por el denominado «marxismo-leninismo» (al que está ligada la noción de dictadura del proletariado) que, a partir de finales de los años veinte, se impuso como doctrina oficial dentro de la Unión Soviética y en los partidos comunistas europeos por el

---

5 Los esposos Webb son, entre otras cosas, defensores de planes de Seguridad Social universales y financiados a través del fisco, como el propuesto por el informe Beveridge (1942), que se consolida en Gran Bretaña después de la Segunda Guerra Mundial y, por tanto, con importantes implicaciones redistributivas, sustancialmente distinto del sistema de seguros adoptado por Bismarck, financiado mediante impuestos. Además, los esposos Webb son los fundadores de la London School of Economics, en 1895, creada para favorecer el desarrollo de una cultura económica progresista sólidamente arraigada en la investigación empírica y no condicionada por la ideología conservadora prevaleciente en las universidades tradicionales (para comprender la transformación sucesiva de la London School —*quantum mutatis ab illo!*—, véase Robbins, 1971).

6 *The Inquirer,* 16 de agosto de 1890, cit. por Steedman (1989, p. 131), que proporciona un resumen del debate (*ib.,* pp. 117-144).

liderazgo político de Iósif Stalin (1879-1953).[7] Sus decisiones de industrialización acelerada y de estatalización de la economía dominan, para bien y para mal, el desarrollo de la Unión Soviética.[8] Por lo que se refiere a la teoría económica, es necesario recordar la tesis sobre la «validez de la ley del valor en la economía socialista», afirmada con creciente determinación en el período siguiente a la Segunda Guerra Mundial, después de haber sido negada con anterioridad. Dicha tesis, presentada en forma críptica, se interpretó como atribución de un mayor relieve al mecanismo de los precios en las economías socialistas.

El debate interno en el marxismo en la segunda posguerra retoma continuamente los temas a los que se acaba de aludir; los mismos opositores del marxismo (como las diversas corrientes del neoliberalismo que se han discutido más arriba, en el capítulo 8) desarrollan sus análisis en con-

---

7 En realidad, por las tesis que ya había propuesto antes de la Revolución soviética, Vladímir Ilich Uliánov (1870-1924), conocido bajo el seudónimo de Lenin, debe ser considerado un heterodoxo respecto al análisis de Marx, tanto por sus tesis sobre la potencialidad revolucionaria de un país atrasado como Rusia (Lenin, 1899) como por el reconocimiento, en el breve ensayo sobre *El imperialismo, fase superior del capitalismo* (1916), de un elemento que contradice el análisis de Marx, la identificación de los trabajadores y de los partidos socialistas de cada país con los intereses nacionales, que se verifica con ocasión del enfrentamiento bélico.

8 La idea de que la acumulación forzada, después de haber favorecido la industrialización, habría llevado a la Unión Soviética a alcanzar, y tal vez también, a superar la potencia económica de Estados Unidos está muy extendida entre los economistas marxistas, tanto en los países comunistas como en Occidente, después de la conclusión de la Segunda Guerra Mundial. Esta convicción se ve favorecida, entre otras cosas, por la tesis de que la Gran Crisis de los años treinta del siglo xx solo es interrumpida por la guerra, pero no es superada: una tesis que, según parece, fue compartida por el propio Stalin, y difundida entre los economistas occidentales. Como se ha recordado en el capítulo 9, las previsiones optimistas generadas por los primeros modelos econométricos se consideran con escepticismo en aquella época, hasta el punto de que su imprevisto éxito contribuye a la superación de la desconfianza ante las nuevas técnicas de análisis aplicado. La guerra de Corea y, sobre todo, la reconstrucción japonesa y europea, sostenida por las ayudas estadounidenses, junto con la recuperación del comercio internacional, favorecida por la reconstrucción del sistema monetario internacional según las líneas acordadas en la conferencia de Bretton Woods (1944), con la contribución determinante de Keynes, garantizan, en efecto, tasas de crecimiento sostenidas por la producción y la renta en el bloque occidental. Después del final de la Segunda Guerra Mundial, se ha podido constatar, en cambio, que Rusia sigue siendo un país ampliamente subdesarrollado: el totalitarismo político (y el terror estalinista), más allá de los daños que producen en términos de crecimiento civil, no se ve compensado ni siquiera en términos de crecimiento económico.

traposición a estas tesis, incluidas las heterodoxas de los fabianos. Por esto, ha parecido oportuno volverlas a considerar aquí, aunque se refieran a un período anterior a la Segunda Guerra Mundial.

Después del final del estalinismo, en un clima intelectual menos sofocante, pero donde el respeto de la ortodoxia sigue constituyendo una obligación, el debate sobre la ley del valor en la economía socialista presencia el desarrollo de algunas valientes heterodoxias, sobre todo, en la «Escuela de Varsovia», dominada por la figura de Michał Kalecki (cfr., más arriba, § 12.3); Oskar Lange y Włodzimierz Brus (1921-2007), entre otros, proponen tesis centradas en el desarrollo de un mercado socialista.[9]

En China, después de la victoria de Mao Zedong (1893-1976) sobre los nacionalistas de Chiang Kai-shek en 1949, se desarrolla otra forma de ortodoxia marxista, el maoísmo, bastante distinto del pensamiento original de Marx, adaptado a una sociedad campesina en la que no hay un proletariado industrial y con tradiciones culturales distintas de las occidentales.[10] La estrategia maoísta conoce amplias oscilaciones: del Gran Salto Adelante (1958-1961), basado en la colectivización forzosa de la agricultura, dirigida a proporcionar los medios para el nacimiento de una industria descentralizada, con su trágico coste de represión y de carestías (entre catorce y treinta millones de muertos) y de la alianza con Stalin, se pasa a la ruptura con la Unión Soviética (1960) y a la Revolución Cultural (1966-1969), dirigida contra la naciente clase media intelectual y fuente, ella misma, de una seria crisis económica y de inestabilidad social, aparte de una extendida violencia, con un número de víctimas impreciso pero muy elevado. La sucesiva estabilización lleva gradualmente, después de la muerte de Mao y hasta nuestros días, a una

9 Al artículo de Lange (1936-1937) se ha aludido más arriba, en el capítulo 4, ilustrando las críticas de Hayek a esta posición. También pueden entrar en esta corriente los análisis críticos de los conflictos sociales dentro de los países de economía planificada y del papel del aparato político-burocrático, como los del polaco Bronisław Minc (1913-2004) o del checoslovaco Ota Šik (1919-2004), de los cuales han sido traducidos algunos trabajos también en italiano (por ejemplo, Šik, 1977, y Minc, 1977).

10 La edición oficial de los escritos de Mao, en cinco volúmenes, publicada originalmente en chino en 1960, se tradujo inmediatamente al francés y al inglés: Mao Zedong (1960). Para una versión didáctica del dogmático marxismo chino, ampliamente utilizada como manual en China en los años sesenta y setenta del siglo xx, está disponible también en italiano; cfr. Xu He (1963).

situación basada en la persistencia de una dictadura política y de un fuerte poder centralizado, con aperturas a la economía de mercado que, acompañadas de una extendida corrupción, favorecen una distribución cada vez más desigual de la renta y de la riqueza, además que del poder.[11]

Entre las contribuciones originales de los economistas marxistas occidentales, es preciso recordar las de los estadounidenses Paul Baran (1910-1964) y Paul Sweezy (1910-2004). El primero es autor de *The Political Economy of Growth* (1957), un análisis de los procesos de desarrollo capitalista basado en el concepto de excedente potencial y sobre la identificación de los motivos —en particular, factores políticos e institucionales— que, en los diversos países y en las diversas épocas, han impedido utilizar plenamente las capacidades productivas. Sweezy, alumno de Schumpeter, además del ya recordado *The Theory of Capitalist Development* (1942) —que sigue siendo todavía la mejor exposición de la teoría económica de Marx— es fundador, en 1949, junto con el historiador Leo Huberman, de la revista *Monthly Review* (que, durante cierto tiempo, después de 1968, se ha publicado también en edición italiana).[12] Juntos, Baran y Sweezy publican, en 1966, *Monopoly Capital:* un libro que, con los escritos del filósofo Herbert Marcuse (en particular, *One-Dimensional Man,* de 1956), se convierte en uno de los puntos de referencia en el ámbito de las agitaciones estudiantiles que, en 1967-1968, se difunden desde California a París y, después, por todo el mundo.[13]

Un amplio debate se refiere a la transición del feudalismo al capitalismo. Mientras que Maurice Dobb (1946) pone el acento en el conflicto entre señores y campesinos por la apropiación del excedente de la producción agrícola, Paul Sweezy subraya la expansión del comercio y de las ciuda-

---

11 Otra experiencia que suscita interés y debates dentro de la cultura marxista, pero que corresponde más al campo de la política que al de la economía, es la cubana, ilustrada, por ejemplo, por Tutino (1968).

12 Sobre la vida y obra de Sweezy, cfr. Howard y King (2004).

13 En esta rápida reseña, dejamos de lado el pensamiento marxista que se refiere más directamente al campo filosófico, con figuras también importantes como Louis Althusser en Francia, o Galvano Della Volpe y Lucio Colletti en Italia (Colletti, que había lamentado —1968, p. 431— que Sraffa hubiese «disipado» el análisis de Marx, después se pasa a Forza Italia, el movimiento político de centro-derecha fundado por Berlusconi). Por lo que se refiere a Italia, debe recordarse la corriente obrerista de la que es exponente Raniero Panzieri, durante años director de la revista socialista *Mondoperaio;* una colección póstuma de sus escritos es Panzieri (1976).

des. Tesis análogas a las de Dobb las propone Robert Brenner en los años setenta, con un acompañamiento de críticas y contracríticas que constituyen el llamado «debate Brenner» (Aston y Philpin, 1976).

Después de la caída del Muro de Berlín (1989) y la fragmentación de la Unión Soviética, el marxismo debe afrontar una crisis, política aun antes que cultural, aunque conservando una notable influencia cultural, especialmente en Asia oriental, en África y en América Latina. El redimensionamiento del debate sobre el marxismo es, de todos modos, claro y va acompañado de dos elementos positivos: el final del papel dominante del marxismo soviético, fosilizado en la ortodoxia y en el principio de autoridad, y la apertura a problemáticas y corrientes de pensamiento distinto, de la ecología a las utopías sobre el redimensionamiento del trabajo obligatorio.[14] Sin embargo, estos desarrollos parecen relativamente autónomos respecto a las tesis fundamentales del marxismo, desde la explotación al fetichismo de las mercancías, del materialismo histórico a la necesaria transición del capitalismo al socialismo y al comunismo. Por ello, al menos a algunas de dichas contribuciones se podrá aludir en otros puntos.

Recordamos aquí solo tres entre las muchas corrientes de investigación: la tradición, internamente diversificada y marxista en sentido lato, de la New School de Nueva York, influida, desde la época inmediatamente posterior a su fundación, en 1919, por el flujo de estudiosos alemanes y austriacos en fuga del nazismo, que mantiene un fuerte contacto con la cultura europea y sus desarrollos, como el pensamiento keynesiano y las contribuciones de Sraffa (Foley, 1986; Nell, 1998; Shaikh, 2016); el análisis marxista de la economía cooperativa, que rechaza tanto la propiedad privada de los medios de producción como la propiedad estatal y la planificación centralizada, proponiendo el modelo de las empresas autogestionadas por los trabajadores (Jossa, 2010); el denominado «marxismo analítico» de John Roemer y otros que se fundamenta en el individualismo metodológico (y, por tanto, en esencia, en un planteamiento marginalista) para proponer un mercado socialista y una reformulación de la noción de explotación (Roemer, 1994).

---

14 Un autor de tradición marxista que afronta el problema ecológico con una propuesta de transformación radical de la sociedad es el francés Serge Latouche, con su tesis de «decrecimiento feliz». Cfr., por ejemplo, Latouche (2006).

13.3. Los análisis del cambio en la estructura económica y social: Polanyi y Galbraith

Como tantos que se ocupan del cambio en la estructura económica y social, Karl Polanyi (1886-1964, nacido en Viena, pero de orígenes húngaros) es un científico social, cuyo trabajo se desarrolla en la intersección entre economía, sociología, antropología y filosofía. Licenciado en Jurisprudencia en 1909, combate en el Ejército austrohúngaro en el curso de la Primera Guerra Mundial y es herido. Entre los fundadores del Partido Radical húngaro, del que es también secretario, emigra a Viena después de la toma del poder por parte de los comunistas. Aquí trabaja como periodista y se interesa por la economía, asumiendo una posición crítica ante la escuela austriaca de Menger. Opositor declarado del nazismo, en 1933 emigra nuevamente a Londres y, de aquí, en 1940, a Estados Unidos donde, desde 1947, enseña en la Columbia University.

Los apuntes de las lecciones vespertinas que imparte durante su estancia en Londres constituyen las bases de su trabajo principal, el volumen sobre *La gran transformación* (1944); los apuntes de los seminarios en la Columbia University están en el origen de otro importante trabajo colectivo (que edita con C. M. Arensberg y A. Pearson) sobre *Tráfico y mercado en los antiguos imperios* (1957). Otro trabajo con A. Rotstein, publicado póstumamente en 1966, sobre el mercado de los esclavos en Dahomey en el siglo XVIII, varios artículos y algunas colecciones de ensayos (entre ellas, muy útil, al cuidado de Dalton en 1968) concurren a constituir el corpus de sus escritos.

El ser humano depende, para su supervivencia, de la naturaleza y de los otros seres humanos, pero las formas en las que ello se produce varían de un sistema social a otro. Al estudiar diversos ordenamientos sociales, las investigaciones de Polanyi se refieren, en particular, al funcionamiento de las sociedades anteriores a la economía de mercado, el nacimiento de los mercados y las complejas condiciones —políticas, sociales y culturales— de su supervivencia. Un aspecto colateral de sus investigaciones lo constituye la crítica de la tesis, característica de la escuela austriaca, por la que el *homo œconomicus* que contrasta recursos con deseos para efectuar elecciones racionales (maximizadoras) representa el arquetipo del ser humano. En realidad, demuestra Polanyi, el hombre económico

nace solo tarde, junto con el sistema que integra/subordina la sociedad en la economía; la economía de mercado no es el epílogo natural de las civilizaciones humanas.[15]

Polanyi rechaza también el individualismo y el formalismo de la teoría económica, de Ricardo a los marginalistas. Limitando sus análisis al funcionamiento del mecanismo de los precios en una economía de mercado, los economistas teóricos pierden de vista los problemas relativos al propio ordenamiento de las sociedades *embedded* en el mercado.[16] Instituciones como el sistema basado en el oro y el equilibrio entre potencias en el campo internacional, mercado y Estado liberal en el interior, generan contradicciones; en particular, el mercado tiene un efecto destructivo en el sistema de la reciprocidad y, por tanto, en la naturaleza social de los hombres, y genera conflictos distributivos que llevan, inevitablemente, a una extensión del control social (las dictaduras, pero también el New Deal y el Estado social).

En sus trabajos, Polanyi contrapone a la integración social realizada por medio de los intercambios de mercado y el conexo predominio de la economía sobre otros aspectos de la vida social (esto es, al sistema en el que es la economía la que integra/subordina, *embed,* a la vida social) otras dos modalidades de organización de la vida económica: los sistemas en los que no es el intercambio, sino la redistribución desde el centro, o la reciprocidad, regulan la vida económica, permitiendo integrar la economía en la sociedad.

La importancia atribuida al estudio de las sociedades primitivas deriva del hecho de que, para Polanyi, el análisis de las mismas sociedades modernas debe dirigirse con método comparativo, comparando sistemas económicos y sociales diversos. En las sociedades primitivas, los mecanismos de integración social se basan en la reciprocidad de los dones (dentro de las familias, de grupos de consanguíneos, de las tribus) y, a la vez, en formas de redistribu-

---

15 Después de haber recordado que, como afirma Aristóteles, el hombre es un animal social, Polanyi (1968, p. 65) afirma: «La economía humana está, por regla general, sumergida en sus relaciones sociales. El cambio de esta situación a una sociedad que, al contrario, está sumergida en el sistema económico ha sido un desarrollo totalmente nuevo».

16 «La "falacia economista" consiste en una identificación artificial de la economía con su forma de mercado» (Polanyi, 1968, p. 142, n.).

ción asegurada por el poder central, realizadas por medio de tributos obligatorios a las autoridades políticas y religiosas (especialmente, en forma de transferencia de bienes o de prestación de servicios). Viceversa en las sociedades de mercado, en las que la renta depende de la venta del trabajo propio o, para los capitalistas, de la obtención de beneficios,[17] las relaciones sociales están *embedded* en las económicas. La degradación de los trabajadores no viene de la explotación, como sostenía Marx, sino de la desintegración de la cultura basada en las relaciones sociales de reciprocidad.[18]

El análisis de Polanyi lo retoma Immanuel Wallerstein (n. 1930), estadounidense, sociólogo, economista e historiador de las civilizaciones, que reconoce también la influencia de Fernand Braudel, el fundador de la escuela francesa de los *Annales* y teórico del análisis histórico a largo plazo. Wallerstein distingue dos tipos de sistemas-mundo: los imperios-mundo, caracterizados por una gestión centralizada de los recursos económicos y en los cuales la economía está, por usar el término de Polanyi, *embedded* en la sociedad, y la economía-mundo, la del mercado capitalista, en la que es la sociedad la que está *embedded* en la economía. Su principal trabajo es *The Modern World-System* (en tres volúmenes, 1974, 1980 y 1989). Próximo a los estudiosos «tercermundistas» como Samir Amin, Giovanni Arrighi y André Gunder Frank, junto a ellos sostiene la tesis según la cual el subdesarrollo está estrechamente ligado a (causado por) el desarrollo capitalista de los países industrializados: una «teoría de la dependencia», que se contrapone a las «teorías de la modernización» *mainstream,* que estudian los problemas del desarrollo de los países del

17 «La noción de ganancia era específica de los mercados, como el valor para el caballero, la piedad para el sacerdote y el orgullo para el artesano» (Polanyi, 1968, p. 67). El comercio —el intercambio— era cosa distinta del mercado, con precios estables, fijados por la costumbre o el poder político: el intercambio era un intercambio de beneficios, ventajoso para ambos contratantes (*ib.,* pp. 109-110), un «dar y recibir gracias», como decía Alberto Magno (Roncaglia, 2001, p. 45).

18 «No es la explotación económica, como se ha supuesto a menudo, sino la desintegración del ambiente factual de la víctima, la causa de la degradación» (Polanyi, 1968, p. 46). Una de las principales contribuciones de Polanyi al estudio comparativo de los sistemas económicos y sociales está en mostrar cómo el dinero y el comercio exterior, presentes en todos los tipos de sociedad, operan de modo distinto y recubren un papel social distinto en las economías de mercado y en las sociedades basadas en la reciprocidad y en la redistribución centralizada.

sur del mundo, abstrayendo la influencia que, sobre ellos, tienen los países más ricos y más fuertes.[19]

El exponente más conocido de la tradición institucionalista es John Kenneth Galbraith (1908-2006);[20] amplísima difusión han tenido algunas de sus obras, como *American Capitalism* (1952), el vivo relato-interpretación de la Gran Crisis de 1929 (*Il grande crollo,* 1955),[21] *La sociedad opulenta* (1958) y *El nuevo Estado industrial* (1967).

En el primero de los cuatro libros que se acaban de recordar, Galbraith ilustra el papel de las grandes *corporations* en la economía y en la sociedad americanas, destacando la eficiencia que permite una continua expansión de la producción y del nivel de vida pero subrayando, al mismo tiempo, la elevada concentración de poder que se crea y la necesidad de contrapesos *(countervailing powers).* En *La sociedad opulenta* (1958), se retoman estos temas, subrayando la capacidad de las grandes *corporations* para dirigir las elecciones de consumo de los ciudadanos y la formación, frente a la opulencia privada, de unas necesidades ampliamente insatisfechas de cultura (escuelas, pero también museos), de infraestructuras públicas (redes de carreteras y transportes públicos), de servicios para la seguridad o de intervenciones contra la degradación medioambiental.

El último de los cuatro libros se dedica a un análisis contracorriente de la estructura económica y política de las modernas sociedades capitalistas, de las que Estados Unidos constituye el caso paradigmático. En opinión de Galbraith, el paradigma del análisis de los equilibrios de competencia perfecta es del todo inapropiado para la interpretación de las economías contemporáneas. Su evolución, en efecto, viene determinada,

---

19 En su último libro, *Adam Smith in Beijing* (2007), Giovanni Arrighi (1937-2009) subraya el desplazamiento, de Norteamérica al Asia oriental, del centro de gravedad de la economía mundial y el nacimiento de un mercado mundial; además, critica la teoría neoclásica del desarrollo económico y las distorsiones que ella produce en la interpretación de Smith.

20 Según la aguda observación de Tsuru (1993, p. 78), Galbraith «se casa, por así decirlo, con Veblen y Keynes».

21 A esta interpretación, de planteamiento keynesiano, se opone, con dureza —y con bastante menor fortuna de público—, Friedman; cfr. Friedman y Schwartz (1963). Para un ataque frontal a Galbraith, cfr. Friedman 1977 («No sé de ningún investigador serio que haya convalidado su concepción», *ib.,* p. 13).

principalmente, por la interacción entre protagonistas de grandes dimensiones y poder, como el Gobierno, las mayores *corporations,* los sindicatos, que juntos constituyen la «tecnoestructura». «Lejos de ser el poder el que controla la economía, los mercados se han adecuado, cada vez más, a las exigencias y a las conveniencias del mundo de los negocios» (Galbraith, 1967, p. 9). «La secuencia reconocida», que va de las elecciones del consumidor al mercado y de este al productor, queda sustituida por la «secuencia revisada», que va de las elecciones de la gran empresa al control de las orientaciones de los consumidores y de la regulación del mercado (*ib.,* p. 216). En otros términos, también los consumidores y el sector público se adecuan (o, tal vez mejor, se ven empujados a adecuarse) a las exigencias de las *corporations;* el mismo poder de los sindicatos conoce un declive a partir de 1956 (*ib.,* p. 15). Mientras que disminuye el papel del mercado, crece el de la planificación: no la centralizada del comunismo de tipo soviético, sino una planificación multipolar realizada por el aparato estatal-militar y de las grandes *corporations,* cada una en su específica rama de actividad y, en conexión entre ellos y con el Gobierno, para la economía en su conjunto. Crece también la importancia de la instrucción, tanto en el sentido de la formación técnica como en el de la formación cultural en sentido más lato; se tiene aquí un elemento decisivo de estratificación social (y de persistencia de la estratificación social heredada del pasado).

Junto a las grandes *corporations* y a los aparatos estatales, Galbraith subraya, al menos para Estados Unidos, el papel del gasto militar, también como motor de la investigación.[22]

En el plano de la política económica, la gran *corporation* tiene menos necesidad de un control de la demanda realizado por medio de la política monetaria y fiscal, como el que estuvo en auge en las dos primeras décadas después de la conclusión de la Segunda Guerra Mundial: el sistema de las empresas puede responder a las variaciones de la demanda a través de variaciones del empleo de fuerza de trabajo (*ib.,* p. 229).

---

22 Este tema lo profundizan, sucesivamente, varios autores. Cfr., por ejemplo, Mirowski (2002, pp. 153-231).

En la estela de Schumpeter, pero con una conclusión de signo opuesto,[23] Galbraith ve una posibilidad de salvación: «El sistema industrial, en contraste con sus antecedentes económicos, es exigente en el plano intelectual. Para servir a sus exigencias intelectuales y científicas, genera aquella comunidad que es de desear rechace su monopolio sobre las finalidades sociales» (*ib.,* p. 400).[24]

Con Galbraith, que fue, entre otras cosas, consejero personal del presidente Kennedy, el institucionalismo se entrecruza con el poskeynesianismo, del que se ha hablado en el capítulo 12. Debe recordarse, entre otras cosas, que Galbraith ha tenido un papel decisivo en la fundación del *Journal of Post Keynesian Economics.*

La paradoja del consumo ostensible que favorece la segmentación de la sociedad, ya ilustrado por Veblen (cfr., más arriba, § 3.3), la retoma Fred Hirsch (1931-1978). En su contribución principal (*Social Limits to Growth,* 1976), Hirsch utiliza el concepto de bienes posicionales *(positional goods),* que contribuyen a determinar la ubicación social del individuo y que se desean y se piden por este motivo, también en detrimento de bienes y servicios objetivamente más útiles, con consecuencias negativas para el desarrollo civil de la sociedad. En particular, se privilegian los consumos materiales, sacrificando la instrucción y el tiempo dedicado a los demás y generando malestar social (alienación, deterioro de las condiciones de vida urbana, inflación y paro y pérdida de humanidad de las relaciones con los demás).

Recientemente, James Galbraith (n. 1952, hijo de Kenneth), en el libro *The Predator State* (2008), retoma el concepto vebleniano de «depredador» para sostener que el capitalismo contemporáneo, muy lejos de ser competitivo, como sostiene la teoría marginalista que se critica vivamente

---

23 Para Schumpeter, la clase intelectual habría corroído, con su actividad crítica, al capitalismo desde dentro, llevando así al socialismo (esto es, en dirección opuesta a la que él deseaba: cfr., más arriba, § 3.5).

24 Al mismo tiempo, Galbraith parece prever el advenimiento de los movimientos populistas, de los Berlusconi y de los Trump: «La sospecha y el resentimiento ya no se dirigen contra el capitalista o el simple rico. Son los intelectuales quienes son considerados con desconfianza y con alarma […]. Y no debería constituir una sorpresa que millonarios semiiletrados se pongan al frente o financien a los ignorantes en su lucha contra quienes son privilegiados y están contentos en el plano intelectual. Esto refleja la distinción de clase relevante en nuestro tiempo» (*ib.,* p. 250).

al respecto, está centrado en el paso de un sistema construido por la clase media a un sistema en el que la clase media se ve sistemáticamente depredada en favor de una clase de depredadores, que controlan la economía y la política: un Estado gestionado como una *corporation,* siguiendo los intereses representados por los administradores, en un sistema de *lobbies* (farmacéuticos, petrolíferos, financieros y militares) que guían la acción.[25]

Estos autores, en su conjunto, siguen un planteamiento metodológico fundamentado en el análisis de las instituciones y de su evolución en el curso de la historia, que pone de relieve las interrelaciones entre los aspectos económicos y los no económicos de la vida social. De ello resulta una visión del capitalismo de derivación clásica, intrínsecamente dinámica, que se contrapone a la marginalista, intrínsecamente estática o, a lo sumo, estacionaria (crecimiento cuantitativo homotético), de una economía de mercado competitivo guiada por las elecciones racionales del consumidor como paradigma único para la sociedad moderna, si no directamente para las sociedades de todos los tiempos y lugares.

13.4. El neoinstitucionalismo

En el § 6.6, hemos aludido a la contribución de Coase (1937), dirigida a explicar la existencia de la empresa sobre la base de los costes de transacción. Dicha contribución se considera comúnmente como el acta de nacimiento del neoinstitucionalismo, que puede considerarse como una enésima operación de extensión del planteamiento marginalista: el problema de las instituciones, tradicionalmente afrontado con análisis de tipo histórico-sociológico, se reconduce en el campo de la teoría del comportamiento racional de agentes económicos maximizadores que lleva a procesos espontáneos de autoorganización con resultados que, a menudo, se consideran óptimos (en la estela de lo que han sostenido diversos autores, en particular Hayek, en el ámbito de la escuela austriaca). En esencia, las instituciones se consideran como reglas de juego (en el sentido técnico del término, dada la

25 Para un caso curioso, en las semanas siguientes a su publicación, este libro está en cabeza de las clasificaciones estadounidenses de las ventas de ensayística contemporánea, mientras que el libro de su padre sobre la Gran Crisis lo está para la ensayística no contemporánea.

difusa utilización del instrumento de la teoría de juegos) que surgen espontáneamente del comportamiento de agentes racionales que tratan de reducir los costes de transacción y que, por tanto, dependen de las características de los propios costes de transacción.

Con carácter más general, tanto los neoinstitucionalistas como los institucionalistas de la tradición original consideran las instituciones como «un conjunto de valores, normas, creencias, significados, símbolos, costumbres y estándares socialmente aprendidos y compartidos, tales que diseñan una serie de expectativas de comportamiento aceptadas en particulares contextos de acción» (Nelson, 1995, p. 120). Lo que distingue a los neoinstitucionalistas, como se ha señalado, es el recurso a los instrumentos conceptuales del planteamiento marginalista, comenzando por la noción de *homo œconomicus.*

En realidad, Ronald Coase, aunque se le considere como el fundador del neoinstitucionalismo, es, por lo menos parcialmente, atípico respecto a la vulgata neoinstitucionalista, como él mismo subraya repetidamente. Inglés de nacimiento, estudiante y después docente en la London School of Economics de 1935 a 1951, se traslada a Estados Unidos y, desde 1964, es profesor en la Law School de la Universidad de Chicago, director del *Journal of Law and Economics* de 1964 a 1982, neoliberal convencido después de haber sido socialista en su juventud. De formación marshalliana, se mantiene hostil a la formalización matemática y a los supuestos simplificadores que distorsionan la realidad; de aquí la importancia atribuida a los costes de transacción (que pueden considerarse «un coste de uso del mecanismo de los precios», Coase, 1937, p. 78), no solo para explicar el origen de la empresa sino, con carácter más general, para rechazar la utilización acrítica de teoremas válidos para un mercado perfecto. Critica los conceptos de utilidad («una identidad imaginaria que juega una parte parecida […] a la del éter para la física antigua», Coase, 1988, p. 42), de maximizador racional, de mercado sin costes de transacción («Se detienen delante de consumidores sin humanidad, empresas sin organización y, también, intercambios sin mercados», *ib.,* p. 44).

Coase atribuye gran importancia a la definición de derechos de propiedad; en su concepción, son estos los que son objeto de intercambio, no las mercancías físicas. Sobre ellos fundamenta su análisis de la divergencia entre coste privado y coste social (o producto privado y producto social), debida a la presencia de efectos externos. Según la economía del bienestar desarrollada por Pigou, estos se compensarían con tributos (externalidades negativas) o

subsidios (externalidades positivas). Coase subraya que esto requeriría un análisis más completo, que tome en consideración también las repercusiones de tributos y subsidios y, sobre todo, los costes de transacción implicados; la solución mejor sería la de evitar intervenciones desde arriba, como impuestos y subsidios, pero recurrir a convenientes mercados cuyo desarrollo debe hacerse posible con una asignación bien especificada de los derechos de propiedad; de esta manera, es posible confiar en un trato directo entre el productor de externalidades y aquel o aquellos sobre los cuales recaen.[26]

A este propósito, en el denominado «teorema de Coase», se afirma que, en ausencia de costes de transacción, el resultado al que se puede llegar por esta vía es independiente de la atribución original del derecho (a contaminar o a no ser contaminado, por ejemplo). Sin embargo, respecto a quienes (como Stigler) parecen considerar que el recurso al mercado permite resolver el problema de las externalidades en la línea indicada por Coase, él mismo destaca que esto ya no es verdad en presencia de fuertes costes de transacción, como en el caso en el que la contaminación producida por unas instalaciones industriales afecta a un número demasiado grande de sujetos, haciendo que sean demasiado elevados los costes de transacción. La vía indicada por Coase, en realidad, es la de un análisis caso por caso (en el que, contrariamente a sus costumbres, los jueces deberían tener en cuenta las consecuencias económicas de sus sentencias, más que decidir sobre la base de argumentos *a priori*), en el que será necesario tener en cuenta los costes de transacción no nulos.[27]

---

26 «Conviene dejar que muchas "externalidades" sigan manifestándose si se quiere maximizar el valor de la producción […]. Las ventajas derivadas de su eliminación se compensarían por lo que se perdería» (*ib.,* pp. 67-68). Con este fin, es importante una normativa que asigne con precisión los derechos de propiedad: «Sin una inicial delimitación de los derechos, no puede haber ninguna transacción que los transfiera o los recombine» (Coase, 1960, p. 208).

27 «El mundo de los costes de transacción nulos, en el que se aplica el teorema de Coase, es el mundo del moderno análisis económico», mientras que «lo que sugiere mi razonamiento es la necesidad de introducir explícitamente costes de transacción positivos en el análisis económico, de suerte que se pueda estudiar el mundo efectivamente existente» (*ib.,* p. 55). A modo de inciso, observamos que el mismo razonamiento se haría por la ausencia de perfecta certeza, o riesgo solo probabilístico, o de un mundo con un solo bien. También en estos aspectos vale la cáustica afirmación de Coase (1995, p. 124): «Cuando los economistas se dan cuenta de que son incapaces de analizar nada que esté sucediendo en el mundo real, inventan un mundo imaginario que pueden manejar».

Entre los principales exponentes del neoinstitucionalismo recordamos a los estadounidenses Douglass North (1920-2015, premio Nobel en 1993) y Oliver Williamson (n. 1932, premio Nobel en 2009).[28] Este último, alumno de Coase y Simon, estudia la relación entre decisiones internas y externas al mercado, entre mercado y jerarquía y, por tanto, los límites entre organización de empresa y mercado, entre Estado y mercado, proponiendo una teoría de la organización empresarial más realista que la tradicional, en cuanto que tiene en cuenta los problemas de organización interna relacionados con los costes de transacción.[29]

North es conocido también por su contribución a la denominada «nueva historia económica», citada en la motivación de su premio Nobel, recibido con Robert William Fogel: un planteamiento que recurre ampliamente a los métodos cuantitativos y econométricos (la llamada «cliometría») y al razonamiento contrafactual basado en la teoría neoclásica.

Tanto Williamson como North atribuyen gran importancia a los costes de transacción (que, según Wallis y North, 1986, representan aproximadamente el 50 % del PIB); a ellos reconducen el nacimiento y el desarrollo de las instituciones. A este propósito, Williamson distingue el caso de contratos de compraventa aislados y el caso de contratos repetidos, para los cuales asume importancia la reputación.

Del mundo de la empresa y de la producción (al que principalmente se refiere en concreto el problema de las externalidades), los análisis neoinstitucionalistas se extienden a otros campos, como el de las instituciones políticas (democracia y dictadura), de las reglas del comercio internacional, de los recursos naturales. En algunos de estos campos, los costes de transacción

---

28 Cfr., por ejemplo, North (1990), Williamson (1975, 1986 y 2000) y la amplia reseña de Eggertsson (1990). Una monumental colección de contribuciones neoinstitucionalistas, en siete gruesos volúmenes, es la cuidada por Ménard (2004).

29 Según Alchian y Woodward (1988, pp. 71-72), el trabajo de Williamson refuta implícitamente «el mito de que las empresas son poseídas, controladas y administradas por el "capital", más que por el "trabajo"», mientras que, en realidad, «el líder del equipo (la administración) es el miembro que tiene una ventaja comparativa al decidir lo que tendrían que hacer el equipo y sus miembros», donde el término «equipo» indica la empresa, entendida como (p. 70) «una coalición de propietarios de recursos poseídos separadamente cuyo valor como equipo excede de la suma de valores de mercado que cada uno podría obtener por separado».

se consideran relevantes; en otros, se prescinde; queda, como característica común, la derivación teórica de las instituciones óptimas en el contexto marginalista del individualismo metodológico (que resulta, sin embargo, una petición de principio, cuando se utiliza la noción de agente representativo o la agregada de capital).

Explícitamente dedicado a los factores que determinan las instituciones políticas que guían los procesos de decisión de la colectividad, está el trabajo de Acemoğlu y Robinson (2006), donde se relacionan rápidas alusiones históricas (en realidad, hay más anécdotas que reconstrucciones sistemáticas) con una estructura teórica de base, centrada en modelos simplificados de teoría de juegos que, en la tradición de la escuela de la elección pública, reconducen las vicisitudes políticas a los intereses individuales.[30]

Esencialmente empírico (el fundamento teórico está constituido por una función agregada de producción, ¡con rendimientos de escala decrecientes!)[31] es el resultado de Alesina *et al.* (2000), que encuentran «una fuerte correlación positiva, desde 1870 a nuestros días, entre el número de países del mundo y una medida de apertura al comercio» (*ib.,* p. 1276).

Considerada a caballo entre institucionalistas y neoinstitucionalistas,[32] Elinor Ostrom (1933-2012, premio Nobel 2009, primera y, por ahora, única mujer que lo ha recibido) estudia el desarrollo de una variedad de instituciones destinadas a afrontar los problemas de gestión sostenible de los recursos naturales, como el aire o el agua, denominados *commons* («bienes comunes») porque no son objeto (por lo menos, no de forma habitual) de propiedad privada o de propiedad estatal directa. La denominada «tragedia de los *commons*» consiste en la tendencia a agotarlos, dado que cada uno de quienes los utilizan obtiene beneficio de su utilización, mientras que los costes de la explotación intensiva recaen sobre la colectividad. So-

30 Cfr. también Acemoğlu (2008) y Acemoğlu *et al.* (2011).

31 Pero tampoco la hipótesis de correlación espuria no se considera seriamente, a pesar de la importancia de la tesis propuesta: que «apertura al comercio y separatismo político van juntos: la integración económica genera "desintegración" política» (*ib.,* p. 1277).

32 Más próxima a los primeros que a los segundos por el hecho de que sus argumentaciones implican el rechazo del axioma del *homo œconomicus,* más próxima a los segundos por la adhesión al individualismo metodológico.

bre la base de numerosos estudios en este campo, dirigidos por ella misma y por sus colaboradores, Ostrom pone de manifiesto la multiplicidad de soluciones institucionales posibles para el problema, demostrando preferir las que se desarrollan desde abajo, en el ámbito de pequeñas comunidades de utilizadores, basadas en normas culturales de confianza y de control recíproco.

13.5. Evolucionismo e institucionalismo

El neoinstitucionalismo se contrapone, por tanto, a la escuela institucionalista que, bajo la influencia de Thorstein Veblen (que ya se ha considerado más arriba, en el 3.3), había tenido un amplio seguimiento en Estados Unidos a principios del siglo xx inspirando, entre otras cosas, la fundación de la American Economic Association en 1885. El institucionalismo de Veblen y de sus inmediatos seguidores conserva, en cualquier caso, una influencia en el debate contemporáneo, con ideas que a veces resurgen en las corrientes de investigación heterodoxas, como en el caso del análisis de la «sociedad opulenta» de Galbraith.

Contraponiéndose al carácter estático de la teoría económica *mainstream* centrada en la noción de equilibrio entre demanda y oferta, en la estela del institucionalismo de Veblen y Commons, Polanyi y Galbraith y muchos otros, se han desarrollado dos líneas de investigación, que se presentan como externas a la cultura económica *mainstream:* la evolucionista y la institucionalista (que debe distinguirse de la neoinstitucionalista a la que acabamos de aludir). En varios aspectos, estas dos líneas de investigación están relacionadas entre sí: el mismo Veblen es autor, en 1898, de un artículo donde propone la economía como una ciencia evolucionista; evolucionismo e institucionalismo se presentan como incluidos el uno en el otro (y viceversa) por parte de sus exponentes en las reseñas de sus desarrollos (cfr. Nelson, 1995, y Hodgson, 1988 y 1998).[33]

---

33 La proximidad entre las dos corrientes de investigación requiere algunos compromisos: la dificultad de elegir entre las dos etiquetas —instituciones y evolución— lleva a adoptar para la revista fundada en 1967 como órgano científico para las dos orientaciones el título anodino de *Journal of Economic Issues* (Hodgson, 1999, p. 110). Con esta revista, actualmente al cuidado de la Association for Evolutionary Economics, se alinea en 1991

Ambas líneas de investigación tienden a contraponer al análisis del equilibrio, campo de la tradicional teoría del valor, el análisis dinámico, campo del planteamiento institucionalista-evolucionista.[34] De esta manera se rechazan (o, por lo menos, se consideran subordinados) tanto la teoría marginalista como el análisis clásico-sraffiano. Pero esto es un error: la falta de elección entre los dos planteamientos, en la situación actual de predominio de la teoría marginalista, lleva, tanto en la investigación como en la didáctica, a considerar los dos campos como independientes, análogamente a lo que sucede entre macro y microeconomía. Esto deja la puerta abierta a la reapropiación del campo institucional-evolucionista por parte de la dominante teoría marginalista del valor, como justamente se ha visto con el creciente éxito de la escuela neoinstitucionalista, dado que, en cualquier caso, ningún sistema económico puede prescindir de una teoría del valor. Entre otras cosas, al paso que es correcto considerar contrapuestos el análisis estático del equilibrio y los análisis dinámico-evolutivos por lo que se refiere a la teoría marginalista del valor y de la distribución, en el planteamiento clásico-sraffiano, los precios de producción no vienen determinados por el equilibrio entre demanda y oferta, sino solo por las condiciones de reproducción del sistema económico y es, por tanto, posible considerar su análisis como relativo a la «fotografía» de un sistema económico en continua evolución, como se ha tratado de ilustrar más arriba, en los capítulos 2 y 5.

La influencia de la referencia subterránea a la tradición marginalista dentro de las corrientes de investigación evolucionista e institucionalista resulta a menudo evidente, por ejemplo, en el concepto de «destrucción creadora» propuesto por Schumpeter y retomado por varios autores en el ámbito del planteamiento evolucionista. El cierre de las empresas

---

el *Journal of Evolutionary Economics,* órgano de la Joseph Schumpeter Association; también se muestra activa la European Association for Evolutionary Political Economy (Hodgson, 1999, pp. 127-128; de este volumen véase también la rica bibliografía).

34 Según Tsuru (1993, p. 73), el institucionalismo se caracteriza por cuatro elementos: la naturaleza de sistema abierto de las actividades de producción y consumo, el énfasis (común al evolucionismo) en los procesos dinámicos de cambio tecnológico y de causación circular-acumulativa, el reconocimiento de la necesidad de alguna forma de gestión social (planificación) y la naturaleza normativa de la ciencia económica, a la que se atribuye la tarea de formular objetivos sociales.

que adoptan las técnicas tradicionales es necesario para liberar recursos para las empresas innovadoras solo en cuanto que, en la estela de la teoría marginalista tradicional, se suponga que la mano invisible del mercado guía al sistema hacia el equilibrio de pleno empleo. En el caso de la teoría keynesiano-sraffiana, que admite como posibilidad, o incluso como regla general, la presencia de recursos sin utilizar, la «destrucción» no es del todo un requisito previo indispensable para dejar espacio para las empresas que adoptan las nuevas técnicas; en efecto, estas últimas pueden desarrollarse empleando, precisamente, los recursos no utilizados.

Junto a la referencia a Schumpeter, debe subrayarse también la alusión, frecuente aunque no sea general entre los teóricos del evolucionismo, a la tradición marshalliana: la esotérica de la tradición oral y de las notas al texto de los *Principles,* no la irremediablemente estática de las curvas de costes en forma de U desarrollada por Pigou y Viner. Marshall retoma su concepción evolucionista del sociólogo Herbert Spencer, el cual, a su vez, se remite al evolucionismo de Lamarck más que al de Darwin. La distinción es esencial por lo que se refiere a la utilización del evolucionismo en el campo económico: Lamarck admite la hereditariedad de las características adquiridas durante la vida del organismo, mientras que Darwin concentra su atención en las variaciones casuales de las características genéticas entre una generación y la siguiente, y en la selección natural de las características más adaptadas para la supervivencia. Además, es necesario subrayar que el «concepto mínimo» de población darwiniana, que justifica la alusión al método evolucionista darwiniano, «implica tres elementos […]: variaciones en el carácter individual, que influyen en el producto reproductivo, y que son heredables» (Godfrey-Smith, 2009, p. 6).[35] Si tenemos presentes estos aspectos, resulta claro que gran parte de cuanto se considera evolucionismo en economía tiene muy poco que ver con la concepción darwiniana.

35 Simon (1983, p. 40) subraya «el mecanismo de variación-selección de la teoría darwiniana», para después (p. 49) subrayar el elemento de hereditariedad que distingue el planteamiento de Darwin del de Lamarck, y llegar (p. 70) a la conclusión de que «el evolucionismo, por lo menos en un mundo complejo, especifica modalidades (el proceso de variación y selección) que no conducen a ninguna salida previsible», lo que implica que se deje a un lado el concepto de equilibrio, central en todas las corrientes de la teoría *mainstream*.

En efecto, la referencia al evolucionismo (darwiniano o lamarckiano) puede considerarse una metáfora, más que una precisa regla metodológica. En esta línea se mueve Armen Alchian (1914-2013), con un artículo de 1950 donde se identifica, en la competencia, el proceso de selección de los mejores: una versión neoliberal del evolucionismo, ampliamente recogida más como instrumento de retórica política que como nuevo planteamiento teórico.[36] A Alchian le responde Edith Penrose (1952), que critica la metáfora evolucionista aludiendo también al marshalliano «ciclo vital» de las empresas; Penrose subraya, en particular, el carácter de intencionalidad de las decisiones económicas que, en cambio, está ausente en los procesos evolucionistas estudiados por la biología.

Casi cincuenta años después, el tema de las metáforas biológicas lo retoma Geoffrey Hodgson (1999, pp. 73 y ss.), que las considera útiles, contraponiendo la metáfora evolucionista a las mecanicistas que caracterizan al desarrollo de la teoría marginalista. En la misma dirección parece ir la definición de Simon (1983, p. 37), según la cual «las teorías evolucionistas explican el modo en el que funcionan las cosas, mostrando que este es el modo en el que deben ir para que el organismo sobreviva».[37] Sobre esta base, podremos llegar a distinguir un evolucionismo en sentido estricto (sea darwiniano o lamarckiano) de un evolucionismo en sentido lato que, como destaca el propio Hodgson, termina por confluir en el institucionalismo.

Puede considerarse un evolucionista en sentido lato Nicholas Georgescu-Roegen (1906-1994) que, en realidad, ha aportado contribuciones muy importantes en diversos campos de la ciencia económica, comenzando por la teoría pura del comportamiento del consumidor (Georgescu-Roegen, 1936). En este campo, distinguiendo entre ordenabilidad y mensurabilidad de las preferencias, llega a proponer, para estas, lo que llama un «ordenamiento lexicográfico», rechazando la concepción unidimensional de la utilidad sistemáticamente adoptada en la microeconomía *mainstream.* Con carácter más general, en sus trabajos, Georgescu-Roegen

36 Mirowski (2011, p. 247) identifica, en el artículo de Alchian, el inicio de la «saga evolucionista en Chicago», que ilustra críticamente.

37 Simon subraya que los procesos evolutivos asumen una importancia central también por las implicaciones de política económica cuando pueden conducir a diversos equilibrios.

rechaza la concepción «aritmomorfa» de la economía: una concepción mecanicista, basada en el intento de construir la ciencia económica sobre el modelo de la física newtoniana, que requiere que las variables objeto de estudio sean definibles con precisión y medibles, mientras que, en el campo de las ciencias del hombre y de la sociedad, es inevitable tener que ver con conceptos envueltos en una «penumbra dialéctica», que imposibilita satisfacer estos requisitos; de aquí la propuesta de una concepción evolucionista de la economía, que alude al segundo principio de la termodinámica, por el que, en el curso del tiempo, se tiene un continuo crecimiento de la entropía (en términos sencillos, un aplastamiento del estado de naturaleza): el hombre, al explotar las fuerzas de la naturaleza, utiliza precisamente las diferencias de potencial existentes en la naturaleza y con su uso las anula. De aquí Georgescu-Roegen desarrolla una forma original de ecologismo, atenta a la interacción entre actividad productiva y estado de la naturaleza. Otras contribuciones de Georgescu-Roegen se refieren a la teoría de la producción, para la cual propone una concepción innovadora que contempla la estructura temporal del proceso productivo y subraya la importancia de los rendimientos crecientes de escala, incompatibles con la teoría tradicional de la competencia.[38]

La metáfora evolucionista permite subrayar la necesidad de prestar atención a los procesos de cambio, en contraposición a la naturaleza estática del planteamiento marginalista. Naturalmente, la teoría evolucionista no puede limitarse a describir/interpretar el cambio en el sentido en que podría hacerlo un historiador económico; debe desarrollar un análisis teórico de los procesos dinámicos, tomando en consideración mecanismos capaces de ejercer una selección sistemática entre las características de la población objeto de estudio utilizando, eventualmente, los instrumentos matemáticos de análisis de los procesos estocásticos.[39]

---

38 Para estos aspectos, cfr. Georgescu-Roegen (1966, 1971, 1972 y 1976). Para su fascinante autobiografía, desgraciadamente incompleta, cfr. Georgescu-Roegen (1988 y 1993); en ella recuerda, entre otras cosas, las vicisitudes relacionadas con la conquista del poder por parte del Partido Comunista en Rumanía y sus consiguientes peripecias personales, hasta su rocambolesca fuga a Occidente.

39 El propio Nelson (1995, p. 90) subraya que estos mecanismos pueden corresponder al evolucionismo lamarciano, en el que se admite la hereditariedad de los caracteres adquiridos, más que al darwiniano.

En el ámbito del planteamiento evolucionista, contribuciones importantes se refieren al comportamiento de las empresas y de la industria en el proceso de cambio tecnológico. Richard Nelson y Sidney Winter (1982) consideran la estructura de la industria como el resultado, no de la maximización de los beneficios o de las ventas, sino de un proceso evolutivo. Como en la biología, se propone el recurso a modelos matemáticos de tipo estocástico.[40]

En el ámbito del planteamiento evolucionista, la teoría de juegos repetidos (y en ausencia de coaliciones) se utiliza para estudiar una concepción de la racionalidad más compleja que la de la teoría tradicional, teniendo en cuenta las interacciones estratégicas y de estrategias en evolución, con frecuencia con experimentos de *torneos al calculador,* instrumento al que se recurre dadas las dificultades de resolver directamente problemas con más de dos jugadores.[41] En estos torneos, cada jugador está representado por un programa, que puede ser igual al, o distinto del, elegido por los demás jugadores; el ordenador hace después interactuar a los programas según reglas de juego prefijadas. En un caso que ya es clásico (Axelrod, 1984), los jugadores se enfrentan en una serie de encuentros directos; como en el dilema del prisionero, la elección de no cooperar da un resultado *(pay-off)* mejor que la elección de cooperar, sea cual sea la elección del otro jugador, pero, si ambos jugadores deciden no cooperar, el resultado es peor que si ambos deciden cooperar. En el caso de juego no repetido, la solución de equilibrio viene dada por la elección de no cooperar. En el caso

40 Precisamente, con referencia a la teoría de Nelson y Winter, en cualquier caso, Simon (1983, p. 41) destaca que el proceso de cambio «es adaptativo, pero no necesariamente optimizador». Como veremos más adelante, la misma cosa vale para los mecanismos acumulativos analizados por Brian Arthur y David. Además, Simon (1985, p. 366) clasifica el modelo de Nelson y Winter como lamarciano, no darwiniano. Hodgson (1999, p. 162) identifica en Penrose (1959) una adelantada de la noción de *routines* y recuerda (p. 167) que Nelson y Winter no consideran su teoría como contrapuesta al *mainstream* neoclásico, del cual utilizan instrumentos analíticos como la función agregada de producción, sino como un análisis que engloba la teoría neoclásica como caso particular.

41 Siguen dentro de la concepción tradicional una serie de desarrollos, como la utilización del concepto de *reputación* en la teoría de la organización industrial y para algunos problemas macroeconómicos: si el comportamiento no cooperativo puede ser sancionado, pero la sanción tiene un coste inmediato para quien la infringe superior al perdón, puede, en cualquier caso, convenir escogerla en el ámbito de un juego repetido, porque la reputación de no contemporización adquirida de ese modo inducirá a los demás a adoptar un comportamiento cooperativo.

de los juegos repetidos, en cambio, si cada jugador recuerda cómo se ha comportado el otro en las anteriores ocasiones de encuentro, puede surgir la disposición a cooperar. En efecto, los experimentos de torneos estudiados por Axelrod demuestran que, en el espectro entre altruismo y egoísmo asocial, el mecanismo de las interrelaciones repetidas premia una posición intermedia, la denominada estrategia del *tit for tat* («ojo por ojo»), en la que el agente está dispuesto a cooperar, pero, después, sanciona a quien responde con una actitud no cooperativa, aun estando dispuesto a perdonar a quien vuelva a ofrecer un comportamiento cooperativo.

Esta línea de análisis ha conocido un notable desarrollo en los últimos años, con los denominados *agent-based models,* cuya utilización ya habían propuesto Nelson y Winter (1982) y de los que Axelrod es un ejemplo. Se trata de modelos utilizados también en biología y en otras ciencias sociales, construidos aislando un problema específico, bien delimitado, en el que una multiplicidad de agentes (homogéneos en la fase inicial de desarrollo de esta técnica, después también heterogéneos) caracterizados cada uno por un conjunto de variables objetivo e instrumentales que interactúan entre ellos, capaces de tener en cuenta, en la medida de lo que aprenden sobre el comportamiento de los demás agentes y sobre los resultados que se derivan de la interacción. El modelo así construido se traduce en un *software* que permite la simulación en el ordenador de una serie finita de interacciones entre los agentes; en varios casos (como en el de Axelrod), la serie de simulaciones converge hacia una estructura de comportamientos y de resultados de las interacciones que puede considerarse como una «propiedad emergente», utilizable para la interpretación de la realidad.[42] En algunos casos, las simulaciones se dirigen sobre la base de supuestos exclusivamente *a priori* (como en el caso de Axelrod); en otros casos, los parámetros del modelo se calibran mediante los test econométricos. Se trata de una línea de investigación que ha generado un notable volumen de trabajos y gran entusiasmo; sin embargo, los resultados deben considerarse siempre con cautela, como indicativos de resultados posibles, pero no necesarios.[43]

---

42 Por ejemplo, puede demostrarse cómo de la interacción entre agentes puede emerger un proceso cíclico de la economía: cfr. Delli Gatti *et al.* (2008).

43 Para un cuadro de conjunto y algunas indicaciones bibliográficas, cfr. Hanappi (2017). El *Italian Economic Journal* dedica a los *Agent-Based Models in Economics* un nú-

13.6. Evolucionismo, institucionalismo y análisis del cambio tecnológico

Ya hemos aludido a la teoría de la empresa de Nelson y Winter, basada en las *routines.* Los análisis del cambio tecnológico se han extendido después a la economía en su conjunto, con el concepto de paradigma tecnológico propuesto por Dosi (1984; cfr. también Dosi *et al.,* 1988): una fase de progresiva afinación de una tecnología consolidada —un paradigma tecnológico— va seguida por una fase de cambio radical inducido por una innovación de gran alcance, que tiene un impacto profundo en toda la economía (como en las «ondas largas», analizadas por Schumpeter); se tiene, así, el paso a un nuevo paradigma tecnológico.

Diversas investigaciones en este campo utilizan el instrumento del análisis estocástico; otras se concentran en la historia de la tecnología. De este último tipo es el análisis de Piore y Sabel (1984), que distingue entre la producción flexible característica de la primera fase del desarrollo industrial y la producción estandarizada típica de la fase fordista-taylorista; la segunda toma la delantera gracias a las economías de escala, pero, en opinión de Piore y Sabel, una vuelta a la primera sería posible y oportuna por motivos de sostenibilidad social. En los ensayos recogidos en su volumen, Rosenberg (1982) discute sobre las interrelaciones entre cambio tecnológico y teoría económica en una óptica clásica (smithiano-marxiana).

En una amplia investigación comparativa de grupo (Nelson, 1993), se toman en consideración los diversos «sistemas de innovación» nacionales, considerando el papel del sector público y del privado en los procesos de investigación y desarrollo tecnológico en países con distinto nivel de desarrollo, el papel de los sectores y de los países *leader* y *follower.*

En efecto, el punto fuerte de las investigaciones institucionalistas se encuentra justamente en los estudios empíricos, que se refieren a una vasta gama de temas: las grandes empresas, los bancos y los sistemas financieros, los sindicatos y así sucesivamente. Se da una intersección, en este aspecto,

---

mero especial (vol. 3, n. 3, noviembre de 2017) con artículos de Dosi y Roventini (2017) y otros.

con el trabajo de los historiadores económicos; piénsese, por ejemplo, en la obra de Chandler (1990) sobre la historia de las grandes empresas manufactureras.

Un específico planteamiento teórico, dentro del institucionalismo, pero que podríamos tal vez situar a caballo entre el planteamiento marxista y el poskeynesiano, es el de la escuela francesa de la *régulation,* en la que se consideran los diversos aspectos institucionales de un sistema económico (relaciones salariales, formas de mercado, tipos de intervención pública, ubicación en la división internacional del trabajo, etc.) como interactuantes entre ellos con procesos de adaptación recíproca, para estudiar las transformaciones a largo plazo de las economías capitalistas. Los principales exponentes de esta escuela son Michel Aglietta y Robert Boyer.[44]

Como la teoría de juegos, también la técnica matemática de los procesos estocásticos se utiliza tanto en el ámbito del planteamiento *mainstream* (por ejemplo, en macroeconomía, en las teorías del ciclo real) como en el ámbito de planteamientos heterodoxos, en particular evolucionistas. En este último caso, el resultado al que se llega depende del sendero casual en el que se ha entrado inicialmente (la denominada *path dependence*). En el célebre ejemplo de la elección del teclado de la máquina de escribir propuesto por Paul David (1985), como en la elaboración teórica de Brian Arthur (1994), el *learning by doing* o los rendimientos crecientes de escala —en sustancia, la presencia de fenómenos acumulativos— generan resultados que dependen de las vicisitudes históricas. Así, una técnica que, por motivos casuales, se elija con más frecuencia que otra en una fase inicial —una disposición de las teclas de la máquina de escribir respecto a otra, o el motor de gasolina de los automóviles respecto al motor eléctrico— se beneficia progresivamente respecto a la técnica rival, hasta el punto en que aparecen fenómenos de *lock-in,* esto es, de extrema dificultad, si no imposibilidad, de cambiar el paradigma tecnológico: una ventaja inicial mínima

---

44 Boyer (1990) proporciona una presentación de la escuela y referencias bibliográficas. La *Revue de la régulation,* fundada en 2008, está disponible online (<https://regulation.revues.org>); siempre al cuidado de la Association Recherche & Régulation, en los diez años anteriores, se había publicado un número anual de *L'Année de la régulation.*

se convierte en insalvable por la presencia, justamente, de procesos acumulativos.[45]

Este tipo de fenómenos, utilizado en el campo de las investigaciones sobre el cambio tecnológico, se encuentra también en el origen de la *nueva geografía económica* (Krugman, 1990), con la que se pretende explicar los fenómenos de concentración territorial de actividades productivas específicas.[46] En esencia, una distribución inicial casual de empresas en el territorio puede desenvolverse en el tiempo, guiada por mecanismos acumulativos ligados a la presencia, en los diversos sectores productivos, de rendimientos crecientes de localización; el resultado es que las estructuras productivas de países y localidades diversas se diferencian progresivamente, generando fenómenos de *lock-in* en la división geográfica del trabajo y en los flujos del comercio internacional. En todos estos casos, nos encontramos ante procesos estocásticos de tipo no ergódico, en los que no es lícito invertir la dirección del tiempo como, en cambio, es posible hacerlo en el caso de procesos ergódicos.[47]

También la teoría del caos se utiliza, tanto en el ámbito de las teorías *mainstream* como en el ámbito de las concepciones evolucionistas que atribuyen un papel central a la incertidumbre y a la importancia de la historia. La teoría del caos es, sustancialmente, una teoría matemática en la que el sendero seguido por una variable (o un conjunto de variables) viene determinado por ecuaciones diferenciales no lineales. Se trata de una teoría utilizada en varios campos de investigación en el ámbito de las ciencias naturales, por ejemplo, en la meteorología (y, en este ámbito, ha

45 Un caso de notable importancia es el de las denominadas «externalidades de red», por las que la adición de cada nuevo usuario aumenta el valor del servicio de red para todos: como sucede con los *social networks,* como Facebook, Twitter, WhatsApp o Skype.

46 Paul Krugman (n. 1953, premio Nobel en 2008) ha declarado repetidamente que no se considera un economista heterodoxo. En política económica sus críticas se dirigen, principalmente, a los ultraliberales, a los teóricos de la oferta y a los monetaristas, pero son compatibles con las posiciones de la síntesis neoclásica. Su atención por los rendimientos crecientes de escala puede, dentro de ciertos límites, seguir siendo compatible con los fundamentos microeconómicos de la teoría tradicional por medio de la utilización de modelos de competencia monopolística.

47 Como hemos visto más arriba (§ 12.5), esta distinción la utiliza Davidson (impropiamente, según algunos críticos) en el ámbito del debate macroeconómico, para distinguir el papel desempeñado por el tiempo en la teoría poskeynesiana y en la *mainstream*.

nacido la teoría de los fractales, una teoría fascinante por la belleza de los objetos geométricos a los que da lugar, en la que las dimensiones del espacio varían de modo continuo, más que por números enteros: una teoría que todavía se aplica poco a problemas económicos, pero que podría resultar útil, por ejemplo, para la crítica de las teorías deterministas en el campo de la macroeconomía). Las teorías del caos demuestran la elevada sensibilidad, a las condiciones de partida, del camino temporal de las variables consideradas, por lo que incluso una pequeña diferencia en tales condiciones provoca comportamientos fuertemente divergentes (según un famoso ejemplo, el aleteo de una mariposa en Pekín puede provocar una tempestad en Nueva York). En el campo de la macroeconomía, la utilización de las matemáticas del caos demuestra lo fácil que es obtener comportamientos cíclicos no regulares de la economía. Este instrumento analítico permite criticar los resultados obtenidos sobre la base de modelos basados en ecuaciones lineales, pero es poco utilizado (y es poco utilizable) en positivo para explicar el comportamiento de la producción o de los precios o de otros fenómenos.[48]

13.7. La economía del desarrollo y las interacciones con la evolución cultural

Como se ha señalado varias veces, la influencia de Weber y de la escuela histórica alemana es visible detrás de muchos análisis donde se relacionan los procesos de desarrollo económico con las tradiciones culturales de las diversas sociedades y con la evolución de estas tradiciones en el tiempo. La interrelación entre cultura, ordenamiento productivo y grado de desarrollo económico de la sociedad es objeto de muchas investigaciones de historia económica; la Escuela de los *Annales,* fundada por Braudel, con su acento en el «largo plazo», ejerce una fuerte influencia al respecto. La importancia de las instituciones queda subrayada, por ejemplo, en trabajos a caballo entre la economía y la historia económica, como el de Rosenberg y Birdzell (1986), donde se subrayan las diferencias entre diversas áreas del mundo para explicar el desarrollo más rápido de las economías occidentales.

48 En cualquier caso, véase Goodwin (1990).

Una posición original, que relaciona el análisis económico del desarrollo con la historia económica y la historia del pensamiento económico, es la de Albert Otto Hirschman (1915-2012).

Hirschman es uno de los grandes protagonistas de la cultura económica (y no solo) de la segunda mitad del siglo xx. Opositor al fascismo y al nazismo desde sus albores, su actividad clandestina en la Francia ocupada por los nazis para favorecer la fuga de los judíos que, de otro modo, estaban destinados a los campos de exterminio se mantiene como algo legendario.[49] Docente durante largos años en el Institute for Advanced Studies de Princeton, autor de libros y artículos influyentes que han tenido amplia difusión y muchas traducciones en todo el mundo, Hirschman se ocupa de economía del desarrollo, de historia de la cultura, de las raíces ético-culturales de las economías de mercado y de las motivaciones de los agentes.

En el campo de la economía del desarrollo, Hirschman (1958) propone la tesis del «desarrollo desigual». Ante las dificultades para iniciar el proceso de industrialización en los países atrasados, y en contraposición a los modelos de crecimiento proporcional (de los esquemas del segundo libro de *El capital* de Marx al modelo de crecimiento de Von Neumann hasta las posiciones implícitas en la teoría de las tablas *input-output* y de la programación lineal), Hirschman sostiene la necesidad de concentrar los esfuerzos en un sector específico de la economía; también insiste mucho en la necesidad de romper las barreras culturales que obstaculizan el desarrollo asumiendo como inevitable la desorganización, el atraso o la presencia de fuerzas parasitarias centradas en la utilización de posiciones de renta. Sus tesis encuentran una amplia acogida, aunque no mayoritaria, en muchos países de la América Latina, en los que trabaja como consultor de los Gobiernos locales o de organismos internacionales.

En el plano de las motivaciones y de las modalidades de la acción humana, son célebres sus análisis de la tripartición *exit-voice-loyalty* (Hirschman, 1979), extraordinariamente útil para estudiar las elecciones de los accionistas de una gran empresa como son los ciudadanos de un país, o muchos problemas análogos. Frente a decisiones no compartidas,

49 Véase al respecto (como para el resto de su vida) la fascinante biografía de Adelman (2013).

las posibilidades abiertas al accionista o al ciudadano son tres: la lealtad, esto es, la fuerza del sentido de pertenencia a la institución-sociedad por acciones, Estado o Ayuntamiento, etc., que lleva a aceptar, aunque sea de mala gana, las elecciones de los responsables; la protesta *(voice),* que lleva a manifestar abiertamente el propio disenso y, eventualmente, a buscar alianzas con cuantos comparten el disenso, para ejercer presiones sobre los responsables de la institución hasta llegar a su sustitución o, por lo menos, a cambios en su línea de acción; la salida, esto es, el abandono de la institución (la venta de las acciones en el caso de la sociedad por acciones o la emigración, en el caso del Estado). Hirschman analiza los casos en los que se prefiere una de las tres posibilidades y las probables evoluciones de la situación en el tiempo, con el paso de una a otra. Entre otras cosas, este tipo de análisis se puede revelar clarificador para el estudio de los procesos democráticos o para el análisis del malestar social y de sus consecuencias (y puede intuirse que la experiencia personal de Hirschman, huido de la Alemania nazi, pero también en ocasional desacuerdo con las políticas del país de adopción, Estados Unidos, lo haya ayudado a captar los diversos aspectos de la tripartición por él propuesta).

Su célebre análisis de la dicotomía entre pasiones e intereses arroja luz en varios aspectos: su presencia simultánea entre las motivaciones de la acción humana, su naturaleza abigarrada (tanto las pasiones como los intereses se declinan en plural), el cambio de peso (de las primeras a los segundos) en la transición del feudalismo al capitalismo, el persistente papel de las primeras también en la economía de mercado (lo que permite comprender la diferencia entre el concepto smithiano de interés personal, mitigado por la sensibilidad ética y por el deseo de ser bienqueridos y el marginalista de *homo œconomicus* unidimensional, perfectamente egoísta).

Como Hirschman, varios otros economistas toman parte activa en la elaboración de estrategias de política económica para el desarrollo de los países de África, de Asia sudoriental o de América Latina. En muchos casos, estos economistas toman en consideración aspectos sociales y culturales que se presentan como decisivos para la puesta en marcha del proceso de desarrollo. Recordamos, por ejemplo, la afortunada experiencia de Irma Adelman y Béla Balassa, con el inicio del desarrollo surcoreano; de Paul Stree-

ten (n. 1917),[50] consultor en India y Malta y autor de varias contribuciones teóricas; de Nicolás Kaldor (de quien se ha hablado en el § 12.4), y de Thomas Balogh, ambos húngaros y naturalizados ingleses, ambos consultores de primeros ministros o cancilleres ingleses y después lores, ambos consultores de organismos internacionales y de varios países africanos; del sueco Gunnar Myrdal, estudioso, entre otras cosas, de los problemas del desarrollo económico asiático (Myrdal, 1968).

Un aspecto que solo han considerado algunos de estos estudiosos y en los que, en cambio, han profundizado otros —los estudiosos tercermundistas a los que hemos aludido más arriba, en el § 13.3— es la importancia de la herencia del colonialismo, tan sensible como para inducir a algunos a hablar de neocolonialismo. En los países del sur del mundo, la transición al capitalismo, en la segunda mitad del siglo xx, se produce en formas distintas que las que habían caracterizado a los países del norte del mundo, en presencia de onerosos condicionamientos internacionales y de vínculos opacos entre poderes económicos y políticos que, a menudo, obstaculizan la realización de formas aún imperfectas de democracia.

13.8. La competencia entre ordenamientos institucionales

Entre las líneas de investigación más recientes, podemos recordar las que contemplan la «variedad del capitalismo», en las cuales se analizan los diversos ordenamientos institucionales de los países subdesarrollados: presencia o ausencia del *welfare state,* importancia relativa de los bancos (capitalismo renano) o de los mercados financieros (modelo estadounidense), papel de los mercados y flexibilidad del mercado laboral (modelos conflictuales, neocorporativos y competitivos), papel del sector público en la evolución del sistema productivo (políticas industriales o políticas de apoyo a la investigación de base y aplicada) y así sucesivamente: un conjunto vastísimo de cuestiones afrontadas, preferentemente, utilizando análisis histórí-

50 Emigrado de Austria después de la anexión a la Alemania nazi, combatiente en el Ejército inglés durante la Segunda Guerra Mundial, su autobiografía (Streeten, 1986) es fascinante (como la autobiografía, varios trabajos suyos están publicados en la *BNL Quarterly Review*).

co-sociológico-empíricos y evitando el recurso a los modelos de la teoría económica *mainstream.*[51]

Un aspecto de la investigación sobre las instituciones se refiere a la competencia entre ordenamientos institucionales diversos, adoptados en los distintos Estados nacionales o en diversas áreas del mundo. Antes de examinar por separado los problemas del *welfare,* del mercado laboral y de la estructura financiera (pero investigaciones análogas pueden llevarse a cabo en muchos otros aspectos, del sistema de instrucción y de la formación profesional al sistema político), convendrá recordar la posición de Hayek (que ya se ha ilustrado más arriba, § 4.6), que apunta a la competencia entre ordenamientos institucionales para favorecer la adopción de formas más *market-friendly;* en particular, que aseguren una menor carga fiscal sobre las espaldas de los operadores económicos. Esta posición se encuentra en la base, entre otras cosas, de la actitud favorable generalmente mostrada por los economistas neoliberales hacia la constitución de áreas de librecambio no acompañadas de una convergencia de los ordenamientos institucionales y de la soberanía económica, como en el caso del mercado común europeo y, sucesivamente, del euro o de la hostilidad hacia cualquier forma de control de los movimientos de capital, incluso a plazo corto o muy corto.[52]

La historia de la asistencia social pública es larga y abigarrada. Piénsese, por ejemplo, en las leyes de pobres en la Inglaterra isabelina, cuando la política de las *enclosures* priva de los medios de subsistencia a las masas de siervos de la gleba arrojados de las tierras que habían cultivado durante décadas; piénsese en las discusiones entre Turgot y Necker, en el siglo XVIII, sobre la utilidad de los orfelinatos (defendida por el primero y negada por

51 Véanse, por ejemplo, los ensayos recogidos en Hall y Soskice (2001) y la amplia bibliografía allí citada. Hall y Soskice distinguen entre economías liberales de mercado, economías coordenadas de mercado y casos mixtos. Amable (2003) vincula las primeras a las «democracias mayoritarias» y las segundas a las «economías coordinadas»; Lijphart (1999) las vincula a las «democracias consensuales», que contrapone a las «democracias mayoritarias». Cfr. también Trigilia (2016). Sobre la importancia de una política activa en el sector de la investigación, véase Mazzucato (2011).

52 Estas resistencias llegan al punto de favorecer no solo la evasión fiscal, sino también el reciclaje de dinero sucio y la financiación del terrorismo internacional, por medio del desplazamiento de activos en países extranjeros que adoptan formas particularmente laxas de secreto bancario.

el segundo, con argumentos que prefiguran la teoría malthusiana de la población);[53] piénsese en la política de Bismarck en el siglo XIX, que se adelanta al *welfare state* en el ámbito de una política conservadora dirigida a asegurar a la monarquía y al Gobierno aristocrático el apoyo de las clases populares.[54] En la segunda posguerra, la historia del *welfare state* se inicia con el Informe Beveridge (1942) en Gran Bretaña; prosigue con la adopción de programas de pensiones y de asistencia sanitaria públicos en muchos países europeos.

En Estados Unidos, sanidad y pensiones se mantienen prevalentemente confiadas al sector privado; en particular, a las sociedades de seguros que proporcionan pólizas de vida y pólizas sanitarias tanto a los individuos como a las empresas para sus empleados; el desarrollo del sector financiero ofrece fondos de pensiones y gestión de fondos mutuales sanitarios para las empresas o asociaciones diversas.

El debate económico sobre diversas formas, públicas y privadas, de gestión de la asistencia sanitaria y del sistema de pensiones se refiere a varios aspectos: presencia de incentivos o desincentivos al ahorro privado, efectos sobre el crecimiento económico (y desincentivos al ahorro frenan el crecimiento según las teorías marginalistas de la tendencia automática al pleno empleo; pueden producir el efecto contrario según las teorías keynesianas, que hacen depender el comportamiento de la producción y del empleo del comportamiento de la demanda efectiva), eficiencia relativa de los sistemas privados y públicos (con los economistas neoliberales que defienden la mayor eficiencia de los sistemas privados, y resultados opuestos de varios análisis aplicados a causa de los mayores costes administrativos y organizativos de la asistencia privada respecto a una asistencia universal, además de los gastos publicitarios y del mayor nivel de las retribuciones en el sector sanitario privado respecto al público) y posibilidad de una presencia simultánea.[55]

En Europa, una continuación del debate sobre la relación entre instituciones económicas y ordenamientos sociales se refiere, en la fase más re-

53 Cfr. Roncaglia (2001, pp. 171 y 185-189).
54 Cfr. Maddison (1984).
55 Véase el amplio análisis comparativo de Lindert (2004).

ciente, a las crecientes dificultades de financiación del denominado Estado social (esencialmente escuela, sanidad y pensiones públicas) con la recaudación fiscal, dada la competencia de los países con menor peso del fisco. También, en este caso, el debate se sitúa en un terreno fronterizo entre la economía, la sociología y la politología; para una ilustración, sintética pero densa, de los diversos problemas, se remite a Dahrendorf (1995), que habla al respecto de «cuadratura del círculo».

El debate sobre los ordenamientos institucionales del mercado laboral se refiere, en esencia, a la contraposición entre dos tesis o sus variantes. Por un lado, la tradición marginalista que sostiene el liberalismo de la mano invisible del mercado defiende la necesidad de llevar el mercado laboral lo más cerca posible a un ordenamiento competitivo: en presencia de paro, es la competencia la que impulsa a la baja el salario real y, por tanto, el paro. Además, un mercado competitivo asegura la mayor eficiencia de los trabajadores y la mayor flexibilidad en su utilización por parte de los dadores de trabajo. Por otro lado, la tradición clásica y keynesiana tiende a sostener que el paro puede agravarse por la reducción de los salarios reales y que el desequilibrio en las relaciones de fuerza entre dadores de trabajo y trabajadores, reforzado por un mercado laboral plenamente competitivo, favorece una creciente desigualdad en la distribución de la renta, generando tensiones y conflictividad social que tienen efectos negativos para la eficiencia global del sistema económico y, sobre todo, para las instituciones democráticas.

Siempre relativo a la comparación entre ordenamientos institucionales diversos es también el debate sobre los sistemas financieros que se han desarrollado a partir de los años setenta: sistema japonés del *keiretsu,* sistema alemán del banco universal o sistema anglosajón de los mercados.[56] La teoría poskeynesiana de las finanzas[57] constituye, en este aspecto, una mediación fecunda entre el antiteoricismo de los institucionalistas y las teorizaciones keynesianas.

---

56 Entre las raíces de este debate, debe recordarse también el trabajo de Hilferding (1910), desarrollado en una perspectiva marxista; Hilferding discute sobre el dominio ejercido por el capital financiero sobre el capital industrial.

57 Cfr., por ejemplo, Davidson (1972), Minsky (1982), Kregel (1996) y Tonveronachi (1989).

En todos los casos discutidos, los protagonistas de los diversos debates tienden a considerar el problema afrontado como concluido en sí, con alusiones mínimas a los debates de teoría pura. En realidad, como se ha observado repetidamente, para valorar las posiciones contrapuestas, a menudo es necesario remontarse a la validez, o no, de los mecanismos de ajuste automático del mercado, defendidos por la teoría marginalista tradicional del valor y de la distribución y criticados por los planteamientos keynesiano y sraffiano.

14

LA ÉTICA DEL ECONOMISTA Y EL PROBLEMA DEL PODER

14.1. Introducción

Las sociedades en las que vivimos presentan tres características fundamentales: se basan en la división del trabajo, son economías de mercado y la presencia del Estado es, en cualquier caso, fuerte. Los tres elementos están conectados. Como enseña Adam Smith, la división del trabajo permite una productividad elevada y creciente. Sin embargo, cuando cada uno produce, o contribuye a producir, una mercancía específica, después es necesario cederla a otros para obtener los medios de producción y de subsistencia necesarios para proseguir la actividad. Esto es posible, o a través de intercambios regulados desde el centro, o a través de intercambios de mercado, y es esta última la vía que ha prevalecido. Pero, en concreto, el Estado ha conquistado, o se ha visto forzado a tener que desarrollar, un papel activo de coordinación y de intervención en diversos aspectos. Ante todo, interviene para garantizar un buen funcionamiento del mercado: no solo defensa y administración de la justicia, sino también vigilancia contra los fraudes en el comercio, imposición de estándares mínimos de calidad de los productos (por ejemplo, pero no solo, para los fármacos), vigilancia bancaria y así sucesivamente. También interviene para hacer frente a «fallos del mercado»: macroeconómicos, por ejemplo, con la gestión de la política monetaria y fiscal para frenar la inflación y/o en defensa del empleo, frente

a crisis severas o a períodos prolongados de estancamiento; microeconómicos, por ejemplo, con las políticas antitrust para frenar la tendencia a las concentraciones de poder económico, o con subsidios e impuestos específicos para contrabalancear las externalidades positivas y negativas. Finalmente, interviene de varias maneras con fines redistributivos y para asegurar a todos los ciudadanos algunos servicios como la instrucción básica y una red de seguridad que, con el *welfare state,* se ha extendido en diversos países a la asistencia sanitaria y al sistema de pensiones.

El sistema económico presenta, así, una articulación compleja, con fuertes diferencias de renta, riqueza y poder entre individuos y entre grupos sociales diversos. Por ello, junto a los problemas de fallo del mercado y de coordinación a los que acabamos de aludir y sobre los que hemos discutido en los capítulos anteriores, se plantean importantes problemas éticos. Estos, a su vez, comportan problemas de valoración, tanto de la situación que debe afrontarse como de los posibles instrumentos de intervención.

La primera corriente de investigación que trataremos de considerar de forma sintética se refiere, precisamente, a la reflexión ética sobre la economía y la sociedad; dicho con mayor precisión, la elección de los criterios de juicio. Como veremos en el § 14.2, la contraposición entre ética deontológica y ética consecuencialista tiene raíces históricas profundas, en particular en la época de la Ilustración, pero también tiene una relación directa con los debates sobre la teoría del valor, de la distribución y del empleo. El utilitarismo, que encuentra un terreno relativamente fácil de acogida en la teoría marginalista, halla, en cualquier caso, en el debate reciente una clara indicación de sus límites; ello parece impulsar hacia la construcción de una ética abierta a la complejidad de las valoraciones y de las consiguientes elecciones.

La existencia del poder deriva de un diferencial entre la situación de algunos (individuos, capas y clases sociales o Estados) y de otros: un diferencial difícilmente mensurable, dado que se refiere a varias dimensiones (renta y riqueza, posición social y red de conocimientos, género, nacionalidad, capacidades técnicas y dotes naturales y así sucesivamente). En el campo económico, este diferencial se reconduce, por lo común, a las desigualdades en la distribución de la renta y de la riqueza. De todos modos, también son importantes los otros aspectos que se acaban de recordar: el papel de cada uno en el sistema económico (en otros términos, pertenen-

cias más o menos unívocas de clase y grupo social) no puede reducirse a la sola desigualdad de renta y riqueza. En las relaciones entre Estados, las diferencias de fuerza económica (producto nacional bruto y renta per cápita en diversos aspectos cuentan ambos) se entrecruzan con las relativas al poder político y militar, pero también a la identidad religiosa y al conjunto de las instituciones que influyen en la instrucción, en la investigación científica y en la elaboración y difusión de la cultura. Las diversas dimensiones del poder no son independientes e interactúan entre sí. En consecuencia, los procesos dinámicos de evolución de las relaciones de poder son extremadamente complejos; su reconstrucción se confía, por lo común, a la indagación histórica.

En el campo económico, la corriente de investigación más desarrollada es la que se refiere a la distribución de la renta (y, en menor medida, de la riqueza), de la que nos ocupamos en el § 14.3. Los estudios sobre la distribución de la renta y de la riqueza constituyen un flujo continuo; se refieren a las medidas sintéticas de la desigualdad, sus orígenes, sus relaciones con el crecimiento económico, las valoraciones éticas y tipos posibles de intervención pública.

En la discusión sobre equidad distributiva y eficiencia entra, de modo directo, la teoría económica. Existe, en efecto, una contraposición entre el planteamiento marginalista y el clásico. Para el primero, las variables distributivas —salario, renta o tipo de beneficio— no son más que los precios de los factores de producción, cuyos valores óptimos vienen determinados en competencia por su productividad y escasez relativa. Para el segundo, deben considerarse, más bien, las relaciones de poder entre las clases sociales, mientras que la relación entre distribución de la renta, empleo y crecimiento viene determinada por un conjunto de elementos. En el primer caso, las desigualdades son un corolario inevitable de la búsqueda de la eficiencia en la asignación de los factores de producción a través del mercado. Las intervenciones redistributivas pueden confiarse a intervenciones fiscales, procurando no lesionar los incentivos a la producción. La tesis del *trickle-down* —o difusión indiscriminada de las ventajas de un aumento de producción, aunque acompañadas por una distribución más desigual— subraya que la mayor eficiencia se traduce (al menos potencialmente) en niveles más elevados de producción, empleo y productividad y, por tanto, en ventajas para todos. En el caso del planteamiento clásico, la situación es

distinta. En efecto, pueden tener un papel importante, tanto para estimular el crecimiento como para mejorar la distribución de la renta, intervenciones dirigidas a modificar las relaciones de fuerza entre las clases sociales: de la abolición de los aranceles sobre la importación de cereales, como pedía Ricardo en contraposición a los terratenientes y a sus rentas, hasta las intervenciones legislativas en el campo de las relaciones industriales, como ha sucedido, por ejemplo, en Italia con el Estatuto de los Trabajadores.

Los problemas de la equidad, como veremos, no se refieren solo a la distribución de la riqueza y de la renta, sobre los cuales —además de los problemas derivados de las externalidades positivas y negativas— concentra su atención la economía del bienestar *(welfare economics),* de la que nos ocuparemos en el § 14.4. La demanda de equidad, si no de igualdad, se refiere a varios campos de la acción humana; la misma definición de igualdad plantea el problema, suscitado por Amartya Sen: igualdad ¿respecto a qué? Como veremos, a esta demanda es posible darle diversas respuestas dotadas de alguna justificación. La respuesta de Sen que, a su vez, ha dado lugar a una corriente de investigación amplia y en rápido desarrollo se basa en el concepto de *capabilities,* ilustrado en el § 14.5.

Frente a los diferenciales de poder, se plantean varias cuestiones. Obviamente, el estudioso tiene, en primer lugar, el objetivo de identificar las tendencias en acción; después, interpretar las causas que determinan y modifican la distribución del poder y, finalmente, valorar las posibilidades y modalidades de intervención dirigidas a reducir las desigualdades de poder en la sociedad. A estos temas se dedica el § 14.6.

Sin embargo, el estudioso es también parte de la sociedad que estudia. Ello puede influir en su análisis y en su valoración de la situación; el estudioso es objetivo (lo que, generalmente, se considera un valor ético en el campo de la investigación) cuando consigue minimizar esta influencia, que nunca es posible anular del todo, y tenerla bajo control.[1] Tanto en la valoración ética de la situación con la que se encuentra y las tendencias en acción como en la de los modos de intervención posibles y oportunos, el investigador se guía por las teorías económicas que comparte (como hemos

1 Sobre esto, en particular, Weber (1919).

visto, por ejemplo, para el problema de la contraposición entre equidad y eficiencia, en el caso de la distribución de la renta); por este motivo, a la complejidad de la elección entre criterios de juicio éticos se añade la de la elección entre planteamientos teóricos distintos. Como hemos visto en los capítulos anteriores, la variedad de planteamientos teóricos es notable; la objetividad del investigador y, por tanto, su ética de trabajo (de la que nos ocuparemos en el § 14.7 final) requieren el pleno conocimiento de la existencia de diversos planteamientos y, por tanto, una apertura al debate crítico en el campo teórico.

Muy lejos de ser una «ciencia lúgubre», la economía es una ciencia cálida, animada por pasiones que motivan a los economistas en su trabajo de investigación; entre ellas, el deseo y la esperanza de contribuir a mejorar la situación (por lo menos, de una parte) de los seres humanos; estas pasiones —como sucede también en el caso de tantas otras pasiones en el género humano— constituyen estímulos muy útiles en el compromiso de investigación, pero, en cualquier caso, deben tenerse bajo control por la ética del investigador.

14.2. Utilitarismo y ética de las consecuencias

La reflexión sobre los problemas éticos es, naturalmente, bastante antigua. Para simplificar una historia larga y compleja, podemos decir que, durante un largo período de tiempo, la ética ha tenido un planteamiento deontológico, según el cual lo que está bien y lo que está mal lo establece una autoridad: la religión (como en las tablas de los mandamientos), la ley del Estado, el paterfamilias. La opinión pública dominante acepta los principios establecidos por tales autoridades; los disidentes, independientemente de sus razones, son automáticamente culpables. Hasta la ciencia debe inclinarse ante las verdades de la fe: la hoguera de Giordano Bruno, la retractación de Galileo, no son sino los ejemplos más conocidos de vicisitudes que se repiten sistemáticamente.

Preparada en el siglo XVII, la reacción ante este estado de cosas madura con la Ilustración del siglo XVIII; en particular, con el utilitarismo de Bentham. El bien y el mal ya no son características *a priori* de las acciones, según una valoración que proviene de alguna autoridad: en las manos de Bentham, el utilitarismo es un instrumento para defender una ética conse-

cuencialista, según la cual las acciones humanas deben juzgarse mirando las consecuencias que tienen para el conjunto de la sociedad. Estas consecuencias pueden valorarse de modo preciso, por lo menos en línea de principio, por medio del cálculo felicífico: esto es, la suma de las utilidades y de las desutilidades (con valor algebraico positivo las primeras y negativo las segundas) causadas por cada acción de cada ser humano, bajo el supuesto de igual valor de cada individuo (esto es, atribuyendo un mismo peso a la utilidad/desutilidad de cada uno).

Obviamente, el cálculo felicífico requiere que todos los efectos de cada acción sean valorados en una escala unidimensional. Poco importa, pues, que el cálculo felicífico pueda ser extremadamente difícil de realizar en la práctica: dicho cálculo proporciona una dirección a lo largo de la cual se busca una respuesta a los problemas éticos, dirección que se persigue sistemáticamente aunque, en muchos casos, una respuesta clara será difícil o incluso imposible de obtener. Algunas indicaciones son, en cualquier caso, evidentes: las penas deben ser proporcionales a los delitos; al establecerlas, es necesario tener en cuenta los efectos de incentivo o desincentivo que tienen; por ejemplo, el hurto o el robo cometidos sin derramamiento de sangre deben castigarse con una pena menor que el hurto o el robo acompañados de homicidio; de otro modo, a los criminales les convendría matar para reducir el riesgo de ser descubiertos.

Podemos, por tanto, distinguir en el utilitarismo clásico dos pasos en secuencia: las elecciones deben basarse en una valoración de las consecuencias (y no en su valor intrínseco, establecido de algún modo); las consecuencias deben valorarse en términos de la utilidad que se deriva para los individuos que componen la sociedad. La primera fase constituye el denominado «consecuencialismo». En la segunda fase, en línea de principio son posibles, y se verifican efectivamente, variaciones de los criterios; por ejemplo, según el denominado «principio de diferencia» de Rawls (1971), las consecuencias deben valorarse mirando al bienestar de la persona menos beneficiada: un principio de *maximin* —maximización del mínimo— que Sen (1992, p. 146) considera «extremista» y que, por ejemplo, no registraría ninguna mejora de la situación ante un desplazamiento aún amplio de renta o riqueza, de los ricos a los pobres, dentro de una sociedad compuesta por millones de individuos que, sin embargo, deje inalteradas las condiciones del último.

Con carácter más general, Rawls, recogiendo en algunos aspectos a Kant y la tradición deontológica, sostiene que los principios de justicia son aquellos que las personas racionales elegirían en una situación inicial de igualdad, en la que nadie conoce la posición que ocupará en la sociedad. La racionalidad de la que habla Rawls no es la del *homo œconomicus* unidimensional que maximiza la propia utilidad, sino la de quien está en condiciones de focalizar la atención sobre algunos «bienes primarios», esto es, «bienes que toda persona racional se presume que desee» (Rawls, 1971, p. 60, ed. ingl.), que incluyen renta y riqueza, las libertades fundamentales, libertad de movimientos y de elección de ocupación, una posición laboral y social adecuadamente dotada de poderes y responsabilidades, las bases sociales para el respeto de sí mismo. Los bienes primarios son una noción amplia, que incluye tanto las que Rawls llama «libertades básicas», como «el valor de la libertad», que se refiere a la disponibilidad de medios para ejercitar tales libertades. Una distinción que solo en algunos aspectos es análoga a esta es la que propuso Isaiah Berlin (1958; cfr. también 2002) entre libertades negativas (libertad de la constricción y ausencia de interferencias) y libertades positivas (libertad de hacer y de autorrealizarse).

El utilitarismo puede considerarse el fundamento, tanto de las valoraciones relativas a la ética individual como de las elecciones públicas. Los dos elementos están presentes en diversos exponentes de esta corriente filosófica, como John Stuart Mill; en Bentham, domina el aspecto de las elecciones de Gobierno. Así, en su caso, la idea del cálculo felicífico viene acompañada por la tesis del «soberano ilustrado», a la que puede confiarse la predisposición de un código legal racional, estudiado a lo largo de líneas utilitaristas.

En el ámbito de la Ilustración escocesa, tanto David Hume como Adam Smith se muestran escépticos acerca de la idea del cálculo felicífico y de la del soberano ilustrado. En su concepción, todo individuo tiene derecho a decidir por sí mismo, en cuanto que puede valorar mejor que nadie su propia situación; como hemos visto en el § 2.3, la persecución del interés personal debe acompañarse del respeto para el análogo derecho de los demás, favorecido por la natural sociabilidad humana que impulsa a desear la aprobación de los otros. Las reglas éticas, como la adhesión a la sociedad organizada en el Estado y a sus leyes, deben fundamentarse en un consenso básico *(common consent),* que —a diferencia de cuanto sostiene Rousseau con la tesis del contrato social— no puede y no debe referirse a

todos los aspectos de la vida, sino que constituye una base común suficiente para la supervivencia de una sociedad aunque, en ella, coexistan individuos distintos en diversos aspectos, desde los hábitos de consumo hasta las prácticas religiosas.[2] En una línea que, en ciertos aspectos, es parecida, pero que se caracteriza más decididamente por el sentido de una ética deontológica, está Kant con sus principios *a priori.*

Un compromiso entre el consecuencialismo utilitarista de Bentham y la visión, propuesta por la Ilustración escocesa y por otros, como Voltaire, de una sociedad suficientemente cohesionada, pero diversificada, lo constituye la posición de John Stuart Mill, con su distinción entre diversos tipos de placeres y de penas, que se consideran no mensurables. La poesía y la música, por un lado, y los juegos infantiles o los placeres de la mesa, por otro lado, no pueden compararse directamente en un cálculo felicífico unidimensional.[3] Algunas diferencias de valoración pueden depender de los diversos niveles de educación, y «es mejor ser un hombre insatisfecho más que un cerdo satisfecho, un Sócrates insatisfecho más que un cretino satisfecho – y si el cretino, o el cerdo, no están de acuerdo, es porque solo conocen su lado de la medalla» (Mill, 1861, p. 280). Otras diferencias se refieren al hecho de que pueden coexistir pasiones e intereses fuertes y contradictorios: como sucede en el caso de las tragedias griegas, cuya estructura viene dada justamente por la presencia de conflictos de este tipo, entre valores como el amor a la patria y el amor a la familia. Pero todo esto no significa que deba abandonarse el consecuencialismo: respecto a la ética deontológica, caída de arriba, la nueva ética no estará siempre en condiciones de proporcionar respuestas unívocas, en cuanto que refleja la complejidad del ánimo humano movido por una multiplicidad de motivaciones, pero indica siempre un sendero que permite llegar a juicios éticos motiva-

2 Cfr. Roncaglia (2005, cap. 7).

3 Como recuerda Mill (1859, p. 224), «considero la utilidad como el criterio final para juzgar todas las cuestiones éticas, pero se debe tratar de la utilidad en su sentido más amplio, fundamentada en los intereses permanentes del hombre». La clasificación de los placeres en una o en otra categoría, elevados o comunes, implica de por sí un juicio de valor *a priori,* de tipo deontológico. La elección de una dicotomía más que de una *n*-pla de categorías entra, en cambio, entre las elecciones de mayor o menor abstracción que continuamente lleva a cabo el teórico; en el caso de Mill, la dicotomía es suficiente para aclarar y motivar su crítica a Bentham.

dos racionalmente y, al mismo tiempo, aceptar la posibilidad de juicios diversos y —por medio de una discusión abierta— comprender las motivaciones, permitiendo así reconocer y aceptar, por lo menos dentro de ciertos límites, la libertad de autodeterminación de los individuos.[4]

La teoría marginalista, con Jevons, adopta el cálculo utilitarista como base para la teoría de las elecciones individuales. Sin embargo, como es sabido, Jevons rechaza la comparabilidad interpersonal de las utilidades y, por tanto, desconoce el utilitarismo como ética. Una valoración positiva de la economía competitiva de mercado viene, más bien, de la «demostración» de su naturaleza óptima: según los principios de Pareto, todo sistema de competencia perfecta conduce a un equilibrio, que es un «óptimo paretiano», en el sentido de que cualquier alejamiento respecto de él reduce la utilidad de, por lo menos, uno de los agentes presentes en la economía; de modo dual, toda situación de óptimo paretiano corresponde a un equilibrio de una economía competitiva. Esta solución tiene límites que ya son bien conocidos, sobre los cuales volveremos en el § 14.4, tratando de la economía del bienestar. En otro aspecto, los valores de equilibrio de las variables distributivas, interpretadas como precios de los factores de producción establecidos en mercados competitivos, se consideran «justos» en cuanto que corresponden a la productividad marginal y, por tanto, a la contribución productiva de cada factor de la producción, pero esta tesis decae apenas se reconozca la necesidad de abandonar la teoría marginalista de la distribución, a consecuencia de sus defectos lógicos que tantas veces se han puesto de manifiesto.

De todos modos, en la segunda posguerra, se produce una reanimación de la ética utilitarista, en la estela de las contribuciones de Von Neumann y Morgenstern (1944) a la microeconomía, que vuelven a proponer la tesis de una utilidad cardinal. El principio de la comparabilidad interpersonal de las utilidades puede introducirse en su teoría de la utilidad esperada en una óptica normativa, sobre la base del principio por el que «uno vale uno»: los individuos son diferentes entre sí, pero, en el plano ético, estas diferencias no solo pueden, sino que deben, dejarse de lado.

---

4 Generalizando este punto, Rawls (1982, p. 202) subraya que «el presupuesto del liberalismo (como doctrina filosófica), como lo representan Locke, Kant y J. S. Mill, es que haya más concepciones del bien en conflicto y no mensurables, compatible cada una de ellas con la completa autonomía y racionalidad de la persona humana».

Aquí se inicia la historia del utilitarismo moderno, caracterizada por un debate bastante amplio. En el ámbito de este debate, constituye un punto de referencia un volumen colectivo, *Utilitarismo e oltre,* al cuidado de Amartya Sen y Bernard Williams (1982), en el que las diversas posiciones en presencia son presentadas por los mayores exponentes de cada una de ellas.

Una primera área de discusión se refiere a la valoración del bienestar de los individuos a través de una magnitud unidimensional (la utilidad). Como recuerdan Sen y Williams (*ib.,* p. 14), «la *reducción* es el artificio de considerar todos los intereses, ideales, aspiraciones y deseos en el mismo plano, y considerar que todos pueden ser tratados como preferencias, tal vez con diverso grado de intensidad pero que, por lo demás, pueden tratarse de la misma manera». Esta es necesariamente la posición de cuantos, como Harsanyi (cfr., por ejemplo, Harsanyi, 1988), tratan de construir el utilitarismo como sistema axiomático, basado en la teoría general del comportamiento racional propuesta por Von Neumann y Morgenstern.

En la estela de John Stuart Mill, varios autores (entre los cuales están Sen y Williams) consideran demasiado restrictivo este requisito y consideran preferible, por tanto, aceptar la no univocidad de las respuestas a los problemas de ética individual o de elección pública; las respuestas pueden precisarse eventualmente con la ayuda de un debate abierto y racional.[5] Atkinson (2009, p. 796) subraya que la no univocidad de las respuestas deriva de la presencia de «pluralidad y diversidad en los criterios de bienestar», donde la *pluralidad* se refiere «[…] al hecho de que una persona individual puede considerarse más relevante que un conjunto individual de criterios de bienestar» (como «la máxima felicidad» o «la libertad personal»), mientras que «la *diversidad* se refiere al hecho de que distintas personas tienen conjuntos de valores distintos».

Un segundo problema consiste en las denominadas «preferencias irracionales», que se refieren tanto a la posibilidad de que el individuo desee algo contrario a su bienestar real (como en el caso de las dependencias de

5 Cfr., en particular, Sen (2009).

las drogas o del alcohol) como a la carencia de informaciones relevantes para una elección racional, o como a posibles inclinaciones antisociales (como la envidia y la maldad).[6] El recurso al utilitarismo como criterio para las valoraciones éticas individuales o para las elecciones públicas requiere el supuesto de que estos problemas sean superables.[7]

Tenemos, después, la distinción entre el utilitarismo de los actos y el utilitarismo de las reglas, esto es, entre la valoración ética de las acciones individuales basada en el cálculo felicífico y la valoración de reglas generales. Bentham, con su propuesta de Código Penal racional y con la búsqueda de un papel de consejero del príncipe, mira a la segunda categoría. La tradición ética individualista que, en la estela de la teoría marginalista, considera óptimos los resultados de una economía de mercado competitiva mira también a la segunda, persiguiendo más una valoración de principio

---

6 La envidia se entiende aquí en su sentido habitual, de descontento acompañado de malevolencia o rencor hacia quien está —en algún aspecto— mejor que nosotros. En el debate teórico sobre los temas de los que nos estamos ocupando, el término ha sido utilizado en un preciso sentido técnico: la preferencia por la cesta de bienes poseídos por otro respecto a la cesta de bienes en posesión nuestra. En este sentido, se ha propuesto una noción de equidad como ausencia de envidia (Foley, 1967; Varian, 1974). Varian ha demostrado, en su contribución, que, entendida en este sentido la equidad, no está en contradicción con la eficiencia. Sin embargo, De Clippel (2008) ha demostrado que la introducción de asimetrías informativas es suficiente para hacer caer este resultado.

7 Cfr. Harsanyi (1988, pp. 55-71); Harsanyi (p. 62) observa explícitamente que la exclusión de las preferencias antisociales es necesaria para evitar consecuencias paradójicas. Además (p. 61), distingue las «*preferencias personales* que guían su [del agente] comportamiento cotidiano y que se expresan en intereses de los individuos, incluidos los propios, [y que] se expresarán por su función de bienestar social», pero sin detenerse en los problemas que pueden producirse cuando, como sucede en general, las dos funciones no coinciden. Mirrlees (1982, p. 106) habla, de modo sustancialmente análogo, de «preferencias meditadas» (además de observar, p. 88, que deben ser «inmutables»). Sen utiliza repetidamente la cláusula «objetivos que tenemos razones para considerar dotados de valor» (por ejemplo, Sen, 1992, p. xi), añadiendo (p. 56, n.): «La necesidad de reflexionar, o de tener motivos para las propias finalidades y los propios objetivos, es una cualificación que puede revelarse realmente severa»; por ejemplo, añadimos nosotros, ella implica el abandono de las «preferencias reveladas». La distinción entre los dos aspectos ya se subrayaba en la Edad Media, con los términos *complacibilitas* y *virtuositas,* esto es, utilidad desde el punto de vista subjetivo del agente individual (como en la preferencia por las drogas) y utilidad desde el punto de vista objetivo de su bienestar (como en la exigencia de una alimentación sana): cfr. Roncaglia (2001, pp. 66-67). Debe recordarse también la referencia de John Stuart Mill a la utilidad «en su sentido más amplio», citada más arriba.

positiva del sistema de la economía de mercado que una valoración ética concreta de acciones individuales. En efecto, los ejemplos concretos de valoración ética referida a actos individuales son raros y, más bien, simples; el utilitarismo de las reglas, que opera sobre agregados, es necesariamente más aproximado, pero permite valoraciones concretas basadas en supuestos de buen sentido. A veces, esta distinción tiende a sobreponerse, por lo menos parcialmente, a la de utilitarismo como ética individual y como regla para las elecciones públicas.

Hay que distinguir entre el utilitarismo de las reglas y las teorías, como la de Rawls (1971), que también concentran la atención en las instituciones que regulan el proceso de decisión colectivo, pero que lo consideran desde un punto de vista *a priori,* derivable de un hipotético contrato alcanzable entre sujetos colocados en su «posición original», esto es, en la ignorancia de la (o, tal vez mejor, prescindiendo de la) suerte que le tocará a cada uno de ellos. Gracias al artificio de la «posición original», se establece una situación de igualdad general, garantizando la equidad del contrato que, por tanto, según Rawls, debiera ser aceptado.[8]

Volviendo al utilitarismo, otro aspecto objeto de discusión es la presencia de elementos deontológicos, *a priori,* también dentro de una ética y una teoría de la elección pública utilitaristas; por ejemplo, Hare (1982) sostiene la importancia de la educación de los niños para el aprendizaje de algunos principios morales de orden general, que constituyen un primer nivel de la ética individual, sobre el cual se inserta en los adultos un segundo nivel de razonamiento utilitarista.

Está, después, el problema del carácter incompleto de las valoraciones (o, en otros términos, del campo en el que se define la función de utilidad que maximizar). Algunos objetivos pueden resultar no comparables cuantitativamente; esto puede llevar a una aparente incoherencia de las valoraciones. En realidad, como ya observaba John Stuart Mill, esto lleva a una teoría ética, o a una teoría de las elecciones públicas, con más dimensiones (la «multilateralidad» que Mill, 1873, p. 98, atribuía a Goethe). Los principios del consecuencialismo y del welfarismo (valora-

8 La discusión crítica sobre estos temas es vastísima; cfr., por ejemplo, Sen (2009; en particular, pp. 52-74).

ción ética basada en las consecuencias, a su vez, valoradas sobre la base del bienestar —o utilidad— que se deriva para los individuos) pueden seguir siendo admitidos; lo que cae es la construcción axiomática compacta construida sobre la base de la teoría de las utilidades esperadas de Von Neumann y Morgenstern (de todos modos, como se ha visto, criticable en otros aspectos).

Una utilización del utilitarismo que tenga en cuenta estos límites abre camino a compromisos con la ética deontológica; así, por ejemplo, es posible reconocer el papel de los hábitos y de las convenciones sociales en cuanto que corresponden no solo al papel de la fuerza de la tradición al determinar las reglas éticas, sino también a la valoración de elementos inciertos basados en la experiencia popular.

Finalmente, como veremos mejor en las próximas páginas, están los problemas suscitados por la distinción entre los beneficios que se pueden obtener de una determinada elección y los que derivan de la misma libertad de elegir.

En conjunto, el consecuencialismo, aunque ampliamente difundido (también gracias al dominio de la concepción marginalista-utilitarista en la teoría de las elecciones individuales), ha encontrado problemas, precisamente, por el nexo —en línea de principio no necesario— con la maximización de la utilidad individual.[9]

Las teorías que sintéticamente hemos resumido deben considerarse distintas de aquellas (de las que es ejemplo Layard, 2005) donde se propone la noción de «felicidad», como sustitución o integración de la de «utilidad», o de la de «bienestar», basada en la renta per cápita. De hecho, la noción de felicidad resulta ser, a menudo, una versión modificada de la noción tradicional de utilidad (Layard, 2005, alude continuamente a Bentham), con la diferencia de que, como hacía Jevons, pone el acento en la no comparabilidad de las utilidades individuales. La felicidad viene, en cualquier caso, considerada como una magnitud unidimensional, objetiva (en cuanto que corresponde a estados neurológicos diferenciados), mensu-

9 Hausman y McPherson (1996, pp. 9-21) proporcionan algunos ejemplos de contrastes entre las prescripciones del consecuencialismo y el sentido común.

rable por medio de cuestionarios (*ib.,* pp. 33-34, 30-33 y 26-27), hasta el punto de que se podría hablar de una teoría de las «felicidades reveladas». La presencia de motivaciones altruistas que contribuyen a determinar el estado de satisfacción (o felicidad) del individuo introduce problemas de externalidad en la determinación del equilibrio, funestos para la tradicional teoría marginalista del consumidor. Por mucho que se tienda a pasar por alto este aspecto, está justamente aquí —en el reconocimiento de la presencia de importantes factores sociales en las elecciones del agente económico, que implican externalidad— la contribución principal de esta línea de investigación, que subraya la limitación de los objetivos egocéntricos tradicionalmente atribuidos al agente económico.

Un planteamiento distinto es el propuesto por Scitovsky (1976): crítico del utilitarismo y de la correlativa concepción del *homo œconomicus,* no se plantea construir una teoría de la felicidad en positivo, sino que trata de analizar (o criticar) el «estilo de vida americano» que, poniendo en un plano secundario los elementos de sociabilidad y solidaridad, lleva a una «economía sin alegría» (como reza el título de su libro). El concepto de felicidad, en este caso, no es cuantificable; el objetivo de Scitovsky es distinguirlo del (contraponerlo al) concepto de bienestar material para demostrar que, mientras que, en línea de principio, los dos deberían ser correlativos, esto no vale en el caso de un sistema político-cultural como el del capitalismo estadounidense.

A medio camino entre estos dos planteamientos, tenemos la corriente de investigación desarrollada por algunos autores italianos (cfr., por ejemplo, Bruni y Zamagni, 2004), que contraponen en su análisis la motivación solidaria con la de la búsqueda del beneficio, llegando así a distinguir tres sectores de la economía: el sector privado, el público y un tercer sector correspondiente al mundo de las asociaciones sin ánimo de lucro y del voluntariado. Fuertemente impulsado por el mundo católico (hasta el punto de ser aludido en algunas encíclicas papales), este planteamiento trata de que se reconozca a los operadores del tercer sector un estatus privilegiado, incluso a fines fiscales. Sin embargo, la oposición clara entre las motivaciones de la acción humana (propia de la teoría neoclásica, que aísla el interés egoísta como resorte de la acción del *homo œconomicus*) ya se considera demasiado simplista en la tradición clásica (incluso autores como Genovesi, Verri o Beccaria impropiamente aludidos

por Bruni y Zamagni), que propone, más bien, una abigarrada presencia de intereses y pasiones como guía de la acción humana.[10]

Diversos autores subrayan la presencia de motivaciones altruistas en la acción humana. Simon (1993) subraya que, si el altruismo se define como comportamiento que, en el plano evolutivo, reduce la *fitness* individual aumentando la de los demás, una sociedad en la que los comportamientos altruistas estén extendidos puede revelarse más adaptada a la supervivencia que una sociedad en la que esté más extendido el egoísmo. La lealtad (en el sentido de disponibilidad y comportamientos altruistas hacia los demás miembros de la comunidad de pertenencia, por ejemplo, al propio país, la propia etnia o la propia confesión religiosa) constituye, en general, un elemento de fuerza para la propia organización.

Tesis análogas son propuestas por una corriente de investigación desarrollada, entre otros, por Putnam (1993 y 2000), que considera las tradiciones cívicas y el «capital social» como requisitos esenciales de un crecimiento socialmente sostenible. En la definición de Putnam (2000, p. 14), «el capital social se refiere a las relaciones entre los individuos, las redes sociales y las normas de reciprocidad y de fiabilidad que se derivan». Putnam distingue después (*ib.,* p. 20) «entre capital social que abre *(bridging)* y capital social que cierra *(bonding)*»; el primero constituye una virtud cívica; el segundo puede caracterizar a comunidades cerradas (como la familia, en el familiarismo amoral o la mafia). En su libro de 1993, fruto de dos décadas de investigaciones en este campo, Putnam demuestra que los efectos de la presencia o ausencia de las virtudes cívicas persiste durante mucho tiempo, hasta el punto de explicar la diversa eficacia de los Gobiernos regionales en el centro-norte y en el sur de Italia.

---

10 En esencia, la solidaridad está presente, en mayor o menor medida, en la inmensa mayoría de las acciones humanas; si no fuese así, la economía de mercado no podría sobrevivir. Por otra parte, elementos de solidaridad muy fuertes constituyen la base tanto del denominado «familiarismo amoral», que tanto daño ha hecho a la economía italiana, como de asociaciones criminales como mafia, 'Ndrangheta y camorra. Y, como recientemente ha puesto de relieve el proceso llamado de la «mafia Capital», las asociaciones del tercer sector no están libres de defectos.

14.3. Las desigualdades de la renta como problema ético

Las teorías de la distribución de la renta entre las clases sociales de trabajadores, capitalistas y terratenientes se han considerado varias veces en los capítulos anteriores. Hemos visto, en sucesión y rápida síntesis, la teoría clásica y la marginalista tradicionales, llegando hasta las teorías poskeynesianas. Aquí aludimos, sintéticamente, a una serie de trabajos más recientes, relativos a la distribución de la renta entre individuos, en cuanto que se integran en el debate ético sobre el igualitarismo.[11]

Un primer grupo de investigaciones se refiere a la elaboración de índices de desigualdad. El más famoso sigue siendo el elaborado por Gini (1912), construido de manera que varía de modo continuo entre cero (igualdad absoluta) y uno (máxima desigualdad: toda la renta o toda la riqueza están concentradas en un solo individuo). Otros índices son más rudimentarios, pero de comprensión inmediata (proporción de renta o riqueza del 1 %, o del 10 %, o del 0,1 % más rico —o menos pobre— de la población, y otros parecidos). Otros concentran su atención en la medición de la pobreza (definida en sentido absoluto, como proporción de la población que vive con menos de un dólar al día, o —más recientemente— de dos dólares al día, o en sentido relativo, como proporción de la población con una renta inferior al 20 %, o al 25 % o al 10 % de la renta media o mediana).[12]

Investigaciones importantes (recordamos, en particular, Deaton, 1980) se refieren a la distribución de la renta y de la riqueza, y su influencia en el consumo.[13]

---

11 Entre los trabajos precedentes, aludimos a la «ley de Pareto» de la distribución individual de la renta, originalmente (Pareto, 1896) presentada como correspondiente a la distribución de las capacidades originarias de los individuos y, después, interpretada como resultado de procesos estocásticos (cfr. los trabajos recogidos en Corsi, 1995).

12 El debate estadístico sobre los índices de desigualdad (corrientemente utilizados también para variables distintas de la renta o de la riqueza) es enorme y subraya también los límites del índice de Gini; ilustraciones más o menos amplias de este debate y referencias bibliográficas están disponibles en los principales manuales introductorios de estadística. Entre los otros índices de desigualad, recordamos el propuesto por Atkinson (1970), que mide la pérdida de bienestar social respecto a una situación de igualdad de las rentas.

13 Por estas investigaciones, Angus Deaton (n. 1945) obtuvo el premio Nobel en 2015.

Las investigaciones sobre la desigualdad y sobre la pobreza conocen un renovado vigor en los años más recientes. Muchas investigaciones arrojan luz sobre una significativa inversión de la tendencia: un período de gradual reducción de las desigualdades, en las primeras décadas después de la conclusión de la Segunda Guerra Mundial, se ha visto seguido por un decidido cambio de la situación. A partir de los años ochenta, con el giro liberal en política económica, se tiene, efectivamente, un crecimiento de la proporción de renta y riqueza del 1 % (o del 0,1 %) de los más ricos y una pérdida de terreno, no solo de los más pobres (con un aumento del área de la pobreza, tanto relativa como absoluta, y tanto en los países más atrasados como dentro de los países más desarrollados), pero también de las clases medias, hasta el punto de provocar una sensible reacción política por parte de estas últimas.

Gran difusión, incluso mediática, tiene un reciente y amplio trabajo de Piketty (2013). Explotando los resultados de una serie de investigaciones empíricas de amplio abanico (a algunas de las cuales se ha aludido más arriba, en el § 9.6), en este trabajo, reflexiona sobre la evolución histórica de las desigualdades distributivas dentro de los principales países y grupos de países y propone una teoría de la distribución basada en la utilización conjunta de elementos que, a decir verdad, parecen incompatibles: una teoría poskeynesiana, la función agregada de producción neoclásica y una definición de capital (para el sistema económico en su conjunto), que incluye no solo el valor de la maquinaria sino también las actividades financieras. Apreciado por las informaciones empíricas, el trabajo de Piketty suscita perplejidad y críticas en el plano teórico.[14]

También puede considerarse un aspecto del problema distributivo el relativo a la distancia entre países, comúnmente afrontado en el ámbito de la teoría del desarrollo. La disponibilidad de datos estadísticos permite analizar la influencia de las desigualdades de renta y riqueza dentro de los diversos países, separándola de la de la renta per cápita, sobre indicadores de desarrollo humano como la expectativa de vida al nacer, la mortalidad infantil, el analfabetismo y los niveles de escolaridad, la morbilidad, etcétera.[15]

---

14 Cfr., por ejemplo, Rowthorn (2014).

15 Sobre esos temas pueden verse los informes anuales del Banco Mundial y los informes anuales sobre el desarrollo humano del UNDP.

El problema de las desigualdades de renta y riqueza es objeto de controversias perennes. El ideal de igualdad perfecta, que a veces se realiza en pequeñas comunidades religiosas, ha sido invocado para justificar medidas dictatoriales que han llevado a grandes sufrimientos, como en el caso de la China de la Revolución Cultural o de la Camboya de los jemeres rojos. Frente a las diferencias de clase de la época feudal, y a la idea bastante extendida, entonces como en la Antigüedad, de diferencias innatas entre los seres humanos, que determinan la situación social y la condición económica, Adam Smith (1776) sostiene que las capacidades humanas son, en gran medida, adquiridas. Además, sostiene que en una economía de mercado los salarios, tendencialmente reducidos al mínimo a causa del mayor poder contractual de los capitalistas, se diferencian entre sí por cinco causas: agradabilidad o desagradabilidad de los empleos, facilidad o dificultad de aprender el oficio, estabilidad o inestabilidad de los empleos, grado de confianza que se debe poner en el trabajador y probabilidad o improbabilidad de éxito. En la teoría marginalista, las variables distributivas se consideran precios de los factores productivos que reflejan su contribución a la producción y tienen, por tanto, valores óptimos de equilibrio en un mercado laboral competitivo. Las teorías heterodoxas de la distribución tienden, en cambio, a subrayar la presencia de diferencias basadas en el distinto poder contractual o, con carácter más general, en factores sociales y culturales.[16]

Vinculada con la tradición marginalista, tenemos una extendida tendencia a justificar las desigualdades de renta como debidas a una mayor capacidad y/o compromiso y, por tanto, a diferencias innatas o adquiridas por medio de inversiones en capital humano. En esta tesis se basan las críticas a las propuestas de intervenciones redistributivas (en su mayoría, llevadas a cabo por medio del instrumento fiscal), dirigidas a reducir las desigualdades, en cuanto que comportan una reducción de los incentivos para adquirir nuevas y mayores capacidades y a aumentar el esfuerzo laboral, con la consecuencia de una posible pérdida de producción y de riqueza social. La igualdad, que en el plano ético constituye un principio dotado de fuertes atractivos, se referiría, más bien, a las condiciones de partida que realizar en la medida de lo posible, pero siempre teniendo en

16 Por ejemplo, Sylos Labini (1972) pone de relieve la importancia de un elemento político-cultural, como la combatividad de los sindicatos.

cuenta los derechos de libertad individual, que incluyen la salvaguardia de la propiedad privada y, por tanto, el derecho a disponer libremente, por ejemplo, dejándola en herencia a los descendientes (Nozick, 1974). Naturalmente, de esta manera, los descendientes de los ricos se encuentran en mejor situación que los descendientes de los pobres: la igualdad de los puntos de partida se sacrifica a la salvaguardia de los derechos de propiedad. Como observa Sen (1992), las desigualdades de renta se justifican a menudo recurriendo al principio de igualdad, pero en una dimensión distinta (derechos individuales, oportunidades, etc.).[17] La elección de una sola dimensión dentro de la cual perseguir la igualdad, que distingue entre sí a los diversos planteamientos del problema ético, está destinada a entrar en contradicción con la persecución de la igualdad en otras dimensiones.[18]

14.4. La economía del bienestar

La economía del bienestar trata de establecer, dentro del planteamiento marginalista de teoría del valor y de la distribución, las condiciones de óptimo para una sociedad en su conjunto. De este modo, identificando el bien con la persecución del máximo bienestar colectivo posible, la ética se convierte en una parte orgánica de la teoría del comportamiento racional.

Obviamente, lo primero que se necesita es establecer lo que se entiende por óptimo: no la suma de las utilidades individuales, dado que se supone la no comparabilidad de las utilidades individuales. Pigou (1912) alude a la noción de producto neto social, pero la desarrolla en un contexto (marshalliano) de teoría de los equilibrios parciales, que implica contradicciones

17 Junto a la «argumentación de "error en el espacio de referencia"», Sen (1992, p. 138) recuerda «la argumentación "del incentivo"» (que se refiere al conflicto entre igualdad y eficiencia) y «la argumentación de "asimetría operativa"» (la conveniencia de un tratamiento asimétrico de los individuos relacionado con las diversas cualificaciones y habilidades, pero también con la presunta exigencia de que algunas personas tengan más autoridad o poder que otras para el buen funcionamiento de la estructura social.

18 «Por ejemplo, requerir una dotación igual de un amplio conjunto de derechos libertarios como requisito fundamental de una organización social (como hace Nozick, 1974) tiene la consecuencia de minar cualquier insistencia sobre la igualdad de renta, riqueza o utilidad. Análogamente, si se debe alcanzar la igualdad de las rentas, no podemos insistir también en la igualdad de las utilidades, o de los derechos, o de las libertades» (Sen, 1992, p. 131).

lógicas en el contexto del equilibrio económico general (cfr., más arriba, § 5.3). Esto hace que sea inaceptable también el intento de agregar los excedentes del consumidor de los agentes individuales en un excedente del consumidor colectivo. En todo caso esta medida, como cualquier otra medida agregada del producto o de la renta, deja abierto el problema de la distribución entre los individuos pertenecientes a la sociedad. En esencia, la búsqueda de una medida agregada cuya maximización constituya la definición de óptimo social no puede dar un resultado aceptable.

La función social de bienestar (propuesta por Bergson, 1938, y desarrollada por Samuelson, 1947, cap. 8) tiene como argumentos las funciones de bienestar individuales: la necesidad de efectuar comparaciones entre las ganancias y las pérdidas individuales de utilidad para identificar el punto de óptimo social implica una noción cardinal de utilidad y la posibilidad de comparaciones interpersonales.[19] Arrow rechaza el supuesto de cardinalidad, verosímilmente por el riesgo de que las elecciones sociales se tomen sobre la base de la medición de las utilidades cardinales de los individuos, efectuada por un organismo burocrático. Sin embargo, este rechazo abre camino al teorema de Arrow (1951a) sobre la imposibilidad de un proceso de decisión que respete algunas condiciones de coherencia obvias: un punto sobre el que volvemos un poco más adelante.

Si se abandona la vía de la función social de bienestar, la economía del bienestar debe limitarse a la búsqueda de las condiciones del óptimo paretiano: una situación respecto a la cual la mejora de las condiciones de uno o más individuos comporta necesariamente el empeoramiento de las condiciones de otro o más individuos. En el primer teorema fundamental de la economía del bienestar (Lerner, 1934; Lange, 1942; Arrow, 1951a), se establece que todo equilibrio competitivo es un óptimo paretiano.

Para obtener este resultado, se necesitan los acostumbrados supuestos de la teoría marginalista del equilibrio económico general; en particular, que todo individuo considere únicamente su propio bienestar, esencialmente identificado con su propio consumo. En otros términos, se supone un agente económico egocéntrico, del todo indiferente a las condiciones

19 Para una ilustración del debate sobre este tema, cfr. Mueller (1989, pp. 373 y ss.).

de los demás. No se puede dejar de destacar que este supuesto, aunque sistemáticamente presente en toda la tradición marginalista, rechina más que nunca en el momento en el que se ocupa del bienestar social.

Otro aspecto problemático es que son posibles múltiples óptimos paretianos. Desde sus primeros pasos, la economía del bienestar reconoce que toda dotación inicial de recursos da lugar a un óptimo paretiano distinto. A esto se le añade el hecho de que la teoría del equilibrio económico general, como se ha visto en el § 6.3, ha llegado a la conclusión de que también, para una asignación inicial dada de los recursos, los equilibrios son, en general, múltiples. Esto significa que, en ausencia de criterios para comparar los diversos equilibrios, no es posible considerar óptima para la sociedad cualquier situación de óptimo paretiano. Piénsese en una cadena de montañas, como las Dolomitas: la cima de la más baja de las Cinque Torri (ahora, desgraciadamente, solo cuatro) constituye un punto local máximo, alejándose del cual, aunque sea un solo metro, se desciende de nivel, pero el Pian dei Fiacconi en la Marmolada, muy por debajo de la cima de aquella montaña, está más alto incluso que la mayor de las Cinque Torri.

Otros dos aspectos problemáticos se refieren al supuesto de ausencia de externalidades, tanto en la producción como en el consumo, y la ausencia de bienes públicos. Este segundo aspecto se considera, generalmente, en el ámbito de la teoría de la *public choice,* del que se habló en el § 8.7; aquí nos limitamos a recordar el texto de referencia para este tema, el de Samuelson (1958b), donde analiza la determinación del nivel óptimo de provisión de un bien público, esto es, un bien cuyo consumo está al alcance de todos (como la defensa nacional).[20]

Las externalidades se refieren a los casos en los que las decisiones sobre niveles de producción o de consumo de la empresa individual o del consumidor individual tienen efectos positivos o negativos sobre otros: por ejemplo, la contaminación producida por una fábrica, tanto mayor cuanto mayor es la producción, o la molestia que causo a los vecinos tocando (mal) el piano en mi casa son externalidades negativas. En presencia de

20 Por lo que se refiere a la economía del bienestar, después de haber proporcionado varias contribuciones también en este campo, Samuelson acaba por considerarla una vía que no tiene salidas; cfr. Hammond (2015) para una reconstrucción de su trayectoria.

efectos positivos externos al productor o consumidor individuales, la actividad de producción o consumo tiende a detenerse antes de llegar al nivel socialmente óptimo; por ello, es oportuno que el Estado intervenga con una subvención, tanto mayor cuanto más fuertes son las externalidades. Viceversa, en el caso en el que están presentes efectos negativos externos al productor o consumidor individuales, la actividad de producción o consumo tiende a ser superior al nivel socialmente óptimo; por ello, es oportuno intervenir con impuestos *ad hoc,* tanto mayores cuanto más fuertes son las diseconomías externas.

A la solución del problema de las externalidades que consiste en subvenciones e impuestos, propuesta por Pigou (1912), se ha añadido posteriormente la propuesta de Coase (1960) de definir, de modo adecuado, los derechos de propiedad, dejando después en libertad a los agentes económicos interesados en llegar a acuerdos entre ellos que, en condiciones de competencia, llevarán a la situación óptima; por ejemplo, si se afirma el derecho de propiedad sobre el aire limpio, la empresa contaminante deberá adquirir a los sujetos perjudicados por la contaminación el derecho a producir; viceversa, en el caso del derecho a producir sin tener en cuenta las consecuencias de la contaminación, serán los sujetos perjudicados quienes tengan que pagar a la empresa contaminante para inducirla a limitar la contaminación. Respecto a la solución basada en impuestos y subvenciones, este sistema tiene la ventaja de determinar, a través del mercado, la medida de los daños infligidos, antes que basarse en la valoración de las autoridades públicas. Sin embargo, existe un límite notable, puesto de manifiesto por el propio Coase: los costes de transacción pueden ser notables; además, en diversos casos, el número de sujetos implicados puede ser demasiado pequeño para garantizar condiciones de competencia.[21]

El problema principal es, de todos modos, el relativo a la distribución de la renta (que, en una economía competitiva, depende de la distribución, entre los individuos, de las dotaciones iniciales de recursos). En efecto, a

21 Cfr. Arrow (citado por Duffie y Sonnenschein, 1989, p. 581): «Los mercados para las externalidades implican, en general, a un pequeño número de compradores y vendedores […]. Aun cuando fuese posible definir un equilibrio de competencia, no habría ninguna fuerza que guiase el sistema hacia ello: estamos en el reino de la competencia imperfecta».

toda posible distribución inicial de recursos corresponde, por lo menos, un equilibrio paretiano. Pero esto significa que un sistema de transferencias por medio de impuestos y subvenciones, que no incida sobre los incentivos individuales a la producción, puede permitir que se consiga la distribución de la renta deseada a la cual, en cualquier caso, en una economía de competencia, corresponderá una situación de óptimo paretiano. Este es, en esencia, el contenido del «segundo teorema fundamental de la economía del bienestar».

Es inútil recordar que también este teorema vale bajo las habituales hipótesis restrictivas (individuos egoístas o convexidad de los conjuntos de preferencias de los consumidores y de producción). El problema principal es el de elegir entre distintas distribuciones de la renta sobre la base de criterios objetivos.

El primero de estos criterios, propuesto por Kaldor (1939), consiste en el denominado «principio de compensación»: una distribución de la renta es preferible a otra cuando quien ve que empeora su posición puede ser compensado, en la medida suficiente para dejarlo indiferente entre la vieja situación y la nueva, por quien ve que mejora, y este último se encuentra, incluso después de haber pagado la compensación, en una situación mejor que antes. La compensación puede también ser virtual: su sola posibilidad es suficiente para definir cuál es la mejor situación.

En realidad, este principio evita cualquier valoración ética de la distribución: como destaca Little (1950), un aumento de la renta de 1000 millones de libras esterlinas de la persona más rica del país, acompañado de una pérdida de renta de 900 libras esterlinas por parte del millón de personas más pobres del país que, de este modo, se ven arrojadas a la miseria, supera el test de la compensación (que, recordémoslo, puede ser virtual).

Puede pensarse, entonces, que es posible obtener una valoración en la que, si no toda, por lo menos la mayoría de la sociedad, pueda estar de acuerdo. Sin embargo, ya la «paradoja de Condorcet» (1785) indica que, incluso con solo tres individuos y tres alternativas, se puede llegar a resultados incoherentes (cíclicos), con la primera alternativa preferida a la segunda, la segunda a la tercera y la tercera a la primera. Arrow (1951a) generaliza el razonamiento de Condorcet insertándolo en el contexto de una teoría marginalista del equilibrio económico general: no es posible

identificar un criterio de votación que permita seleccionar una situación que respete algunas condiciones completamente razonables; esto es, universalidad (el criterio elegido debe ser aplicable independientemente de las preferencias individuales), coherencia paretiana (si todos prefieren una situación, esta debe resultar la preferida también por el procedimiento de selección escogido), independencia de las alternativas irrelevantes y exclusión de una elección dictatorial, en la que las preferencias de un sujeto dominan sistemáticamente a las de los demás.

Procediendo por esta vía, Sen (1970) propone su «teorema de la imposibilidad del liberal paretiano». En el ejemplo propuesto por Sen, dos individuos con preferencias opuestas atribuyen más importancia a lo que hace el otro que a su misma acción: el máximo de utilidad social se da si cada uno de los dos puede imponer al otro su propia preferencia, pero, en tal caso, se viola un principio liberal fundamental: el hecho de que cada uno pueda hacer por su cuenta lo que prefiera.

La solución a la que llega la economía del bienestar es, por tanto, sustancialmente negativa: a pesar de las repetidas alusiones a los dos teoremas fundamentales, no existe ningún criterio objetivo para considerar que una situación sea preferible a otra. El problema de la agregación de las preferencias individuales en una función social de bienestar queda sin resolver, en el plano teórico: un resultado que muestra los límites del planteamiento marginalista, mientras que parece completamente coherente con el planteamiento clásico, que evita la pretensión de construcciones generales para dejar a la retórica de la persuasión la elección entre distintas políticas que influyan en la distribución de la renta. Entre otras cosas, como se recordará mejor más adelante, junto a la distribución de la renta, es preciso tener en cuenta otros aspectos, como la distribución de la riqueza, del poder, de las *capabilities*.

14.5. Igualdad ¿de qué? Las *capabilities*

Amartya Sen (n. 1933, premio Nobel en 1998) nace en una familia acomodada, en aquella parte de la India que, poco después, nació como Pakistán (entre sus primeros recuerdos, están las violencias del período de separación entre las dos naciones); es estudiante en Cambridge, en Gran Bretaña y, después, en Estados Unidos, profesor en India y en Harvard

(donde es titular de una Cátedra de Filosofía y Economía conjuntamente), máster del Trinity College en Cambridge y comprometido en diversas batallas civiles y sociales.

Su recorrido de investigación toca varios temas, a caballo entre los fundamentos de la teoría económica, la economía del desarrollo o la ética.[22] En el primer grupo entran, entre otros, trabajos sobre el teorema de imposibilidad de Arrow; esto es, sobre la imposibilidad de deducir, de las escalas individuales de preferencia, una escala social según criterios de «democracia».[23] En el segundo grupo entra su teoría de las carestías, atribuidas —por lo menos, a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial— no a la escasez de recursos alimenticios, sino a su mala distribución (o a una mala distribución del poder adquisitivo con que obtenerlos).[24] En el tercer grupo entran los trabajos de los que nos ocupamos en este epígrafe.

Sen (1991) propone una versión moderada del consecuencialismo, indicando la inevitabilidad de elementos de valoración deontológicos también en su interior. Podemos así hablar de un «nuevo consecuencialismo», desarrollado entre el final de los años setenta y el inicio de los ochenta, que rompe el rígido vínculo con el utilitarismo, subrayando la distinción entre derechos, funciones y capacidades.

En el debate sobre el concepto de racionalidad, como en el de la ética, en las décadas más recientes prevalece una concepción articulada, más rica y compleja que la heredada de la tradición clásica o de la neoclásica. La contribución más reciente en la que parar atención es *The Idea of Justice* (Sen, 2009), que constituye la (siempre provisional) conclusión de un largo camino de investigación.

El aspecto en el que concentramos la atención es la distinción entre derechos, funciones, capacidades y, en particular, el concepto de *capabilities,* desarrollado gradualmente y aplicado a una serie notable de cuestio-

---

22 Sen ha publicado mucho y se ha ocupado de varias colecciones de sus ensayos. Véase, por ejemplo, Sen (1982, 1984 y 2002a).

23 Algunos de estos trabajos (entre ellos, el que se acaba de recordar sobre el teorema de la imposibilidad del liberal paretiano) están recogidos en Sen (1982) y, en traducción italiana, en Sen (1986).

24 Cfr. Drèze y Sen (1990).

nes. El concepto es de difícil definición: se refiere al campo de acción que se le abre al individuo o, en negativo, a las restricciones que limitan su libertad de acción.[25] La primera entre estas restricciones es, indudablemente, la renta o, en los términos de la teoría tradicional, la restricción de equilibrio con su capacidad de gasto. Sin embargo, junto a esto, encontramos una serie abigarrada de elementos que impiden que el individuo actúe libremente para satisfacer sus necesidades y deseos: la pertenencia de género, o a una raza o a una casta o a una minoría religiosa, una posición social desventajosa, carencia de instrucción, hasta la presencia de hándicaps físicos.

En todos estos aspectos, y en otros, nos encontramos ante una diversidad fundamental de los individuos y, por tanto, de sus necesidades. Con este hecho tiene que tratar cualquier intento de ir hacia la igualdad, aun antes de definirla. A partir de este hecho, se inicia la noción de «*capabilities* de funcionar», que representa «las diversas combinaciones de funcionamientos (ser y hacer) que una persona puede conseguir. La *capability* es un conjunto de vectores de funcionamientos, que reflejan la libertad de una persona para llevar un tipo de vida u otro».[26] Sobre la distinción entre *functionings* y *capabilities,* Sen vuelve muchas veces; por ejemplo, «los funcionamientos son constitutivos del bienestar; la *capability* representa la libertad de una persona para conseguir el bienestar» (Sen, 1992, p. 45): «En el espacio de los funcionamientos, cada punto representa una *n*-pla de funcionamientos. La *capability* es un conjunto de tales *n*-pla de funcionamientos y representa las diversas combinaciones alternativas de funcionamientos entre los cuales una persona puede elegir una combinación» (*ib.,* p. 50).

Respecto a las capacidades adquiridas, cuya importancia es notable y subrayada por la teoría del «capital humano», la noción de *capability* se refiere, si queremos, a un aspecto hacia arriba: junto a otras cosas, la capacidad de adquirir y desarrollar competencias, que debe considerarse distinta de las competencias de por sí.

---

25 «La aproximación de las *capabilities* indica la necesidad de considerar la libertad de conseguir, en general, y las *capabilities* de funcionar, en particular» (Sen, 1992, p. 129).

26 Sen (1992, p. 41). Sen añade, en nota, que es muy difícil definir y valorar, en concreto, los vectores que representan los *functionings* y los conjuntos de tales vectores que representan las *capabilities.* Esto no ha impedido una amplia serie de ejercicios aplicativos de dicha noción: cfr., por ejemplo, los ensayos recogidos en Comim *et al.* (2008).

Del mismo modo, es preciso distinguir entre obtener algo *(achievement)* y la libertad de obtenerlo (*ib.,* pp. 8, 31 y 39): por ejemplo, estar en las condiciones físicas para hacer una buena excursión de montaña es un hecho positivo de por sí, aún más importante que hacer efectivamente una excursión. En un plano análogo, Sen distingue entre «"éxito *realizado* por el agente" y "éxito *instrumental* del agente" […] distinguiendo entre "el verificarse de A" y "el verificarse de A gracias a los propios esfuerzos"» (*ib.,* p. 58), poniendo así de relieve la importancia de la participación activa, junto a la de la obtención de un resultado.

La noción de *capabilities* influye en la noción de equidad en la distribución de la renta y de la riqueza: una persona perjudicada por un hándicap físico tiene necesidad de mayores recursos económicos para reducir su desventaja en términos de libertad de acción respecto a una persona que no tiene ningún hándicap. Juzgar la igualdad en el espacio de los bienes primarios, recuerda Sen (*ib.,* p. 8), significa dar prioridad a los «*instrumentos* de la libertad» respecto a la «*extensión* de la libertad».

El desarrollo de esta noción tiene varias implicaciones importantes; por ejemplo, a partir de ella se desarrolla (por Ul Haq, en la UNDP) el ya citado «indicador de desarrollo humano», que ha tenido un gran éxito, utilizado para estudiar la condición de los países menos desarrollados y la naturaleza de los procesos de desarrollo de manera más articulada de lo que tradicionalmente se hace sobre la base de solo los indicadores económicos de renta per cápita. La multidimensionalidad de los indicadores de desarrollo humano tiene importantes reflejos en la teoría económica del desarrollo, haciendo que sea cada vez más difícil limitar el análisis solo a los factores estrictamente económicos.

Para algunas temáticas, como las de género, la noción de *capabilities* debe integrarse con la distinción entre «heterogeneidad» y «diferencia»:[27] exógena la primera, endógena la segunda, respecto a las variables consideradas en los análisis económicos y sociales. Naturalmente, en el contexto de un análisis de los problemas de género que se contrapone a la tradición neoclásica, los que se ponen de relieve no son los aspectos innatos de las

27 Cfr. D'Ippoliti (2011).

diferencias de género (como el tener, o no tener, que pasar por un período de embarazo para tener hijos), sino las diversidades que derivan de las normas jurídicas, de las costumbres sociales, de la cultura y de los prejuicios. Aquí radica, precisamente, en la contraposición entre diferencias innatas y diferencias creadas por las instituciones y por la cultura de las sociedades, el distinto planteamiento de los análisis de los problemas de género de planteamiento marginalista y los de derivación clásico-smithiana.[28] La importancia de las diferencias innatas es, viceversa, subrayada por algunos exponentes más radicales del feminismo, como Luce Irigaray que, sin embargo, concentran su atención en los aspectos psicoanalíticos de los problemas de género, descuidando los económicos y sociales. Nussbaum (1999) propone una lectura de tales problemas en la clave del *capability approach* de Sen. Entre las muchas publicaciones sobre el tema, una de las principales referencias es la colección de ensayos de Bina Agarwal (2016). En testimonio de la vitalidad de este campo de investigación, un flujo continuo de trabajos aparece en la revista *Feminist Economics.*

En campos específicos como los de los problemas de género, o de raza, o de casta, la noción de *capabilities* abre camino a la consideración de las que podemos definir como *intersecting inequalities,* esto es, la interrelación entre las diversas áreas de desigualdad (renta, riqueza, poder, salud, instrucción, relaciones sociales, etc.) y los procesos acumulativos que se pueden derivar. De aquí también la importancia de las políticas activas de reequilibrio, como el recurso a cuotas mínimas, por ejemplo, para las admisiones en la universidad o para los consejos de administración.

Más en general, el reconocimiento de la presencia de una pluralidad de objetivos (o valores) para cada individuo, y de diferencias entre las orientaciones de vida y las *capabilities* de los diversos individuos, comporta la necesidad de un debate racional y abierto sobre las elecciones que realizar. Además, más que en la identificación de un mundo perfectamente justo y, por tanto, en el intento de perseguirlo (tareas ambas imposibles), la búsqueda de la justicia consiste en «prevenir la injusticia manifiesta en el mundo».[29]

---

28 Cfr. Roncaglia (2005, cap. 4).

29 Sen (2012, p. 106); para una plena argumentación de esta tesis, cfr. Sen (2009).

En este sentido, la sostenibilidad del desarrollo económico, que requiere un suficiente grado de cohesión social, se fundamenta en la contención de las desigualdades (tanto de las relativas a renta y riqueza como a las relativas a los diversos aspectos que se acaban de recordar, incluidos en la noción de *capabilities*)[30] y en una democracia política que funcione bien y que, por medio de la confrontación abierta entre los diversos intereses y las diversas concepciones del mundo, garantice una elección de ruta —revisada continuamente— en interés del bien común.[31]

14.6. Conservación, revolución o reformas

En las corrientes de investigación consideradas en este capítulo, aún más que en los anteriores, se han saltado fronteras en campos de investigación que hoy, pero no en el pasado, están comúnmente separados de la economía, como la filosofía moral. En efecto, la subdivisión de la reflexión sobre la sociedad y sobre el ser humano en campos separados es un fenómeno relativamente reciente (baste recordar que Adam Smith enseñaba, precisamente, filosofía moral): tal vez era inevitable, pero, ciertamente, no es positivo en ningún aspecto. La violación de fronteras se verifica también al considerar, siempre en extrema síntesis, contribuciones que se refieren al tema del poder y del ordenamiento social.

Los debates sobre estos temas siguen diversas corrientes. En las investigaciones sobre el dualismo entre países desarrollados y países en vías de desarrollo, después de que una gran masa de trabajos ha sostenido las tesis más diversas, parece claro que ni las desigualdades en la distribución de la renta ni los sistemas políticos autoritarios constituyen requisitos previos para un crecimiento económico sostenido; viceversa, se puede sostener que el progreso en las condiciones de vida civil (instrucción, condiciones higiénico-sanitarias, corrección y eficiencia en la Administración pública, orden público y correcta administración de la justicia, hasta una implicación activa de los ciudadanos en la vida política en un contexto de libertades de-

30 En un sentido análogo va la concepción de la progresiva extensión de los derechos propuesta por Bobbio (1994, pp. 152-153).

31 Cfr. Sen (1999).

mocráticas) constituye un requisito previo fundamental para un proceso de desarrollo económico socialmente sostenible.[32]

Un debate vivo, especialmente dentro de los países interesados, se refiere a las condiciones de la transición al mercado de las antiguas economías planificadas, en el curso de los años noventa del siglo pasado. En este campo, existe un contraste frontal entre la tesis de una liberalización por etapas forzadas (la tesis del *big bang*) y la tesis de una transición gradual, basada en la previa construcción de las precondiciones institucionales para el buen funcionamiento de los mercados (incluidas, por ejemplo, eficientes autoridades de vigilancia y de antitrust), acompañadas por políticas dirigidas a reducir los costes sociales del cambio. La sustancial victoria de las tesis neoliberales favorece una «acumulación primitiva» basada en las privatizaciones de los *assets* públicos en condiciones muy alejadas de la transparencia y de un *level playing field,* con la creación de una nueva oligarquía estrechamente ligada al poder político, y el brusco paso de una distribución de la renta y de la riqueza privada fuertemente igualitaria a una fuerte desigualdad; simultáneamente, la crisis de los aparatos estatales comporta un retroceso sustancial de los servicios suministrados por el *welfare state.* Se ven perjudicadas las clases medio-bajas, lo que favorece el nacimiento y la difusión de movimientos políticos populistas.

En el debate sobre los países industrializados, con los análisis de la estructura de poder interna (en los que entra también el debate sobre propiedad y gobierno de las empresas: cfr., por ejemplo, Barca, 1994) se alinean los que se refieren al conflicto social (entre los cuales recordamos a Dahrendorf, 1959). Deben recordarse después las propuestas, solo aparentemente utópicas, sobre la democracia de empresa: una corriente particularmente rica en Europa (para una reseña, cfr. Tarantelli, 1986), en las que entran debates sobre la autogestión (Vanek, 1970; Jossa, 2010); sobre la coparticipación en los beneficios o *profit-sharing* (Meade, 1972); sobre la cogestión sindical

32 Como ya se ha recordado, una masa enorme de datos, junto con análisis interesantes, la proporcionan los informes anuales del Banco Mundial, y los informes anuales sobre *El desarrollo humano* del UNDP. Estos últimos los traduce al italiano la casa editora Rosenberg & Sellier. Para la relación entre desarrollo civil y desarrollo económico, cfr. Sylos Labini (2000).

(Tarantelli, 1978); sobre el denominado ejército laboral, que prevé, entre otras cosas, una repartición entre todos de los trabajos menos cualificados y más desagradables, una drástica reducción del tiempo dedicado al trabajo, una renta de ciudadanía para todos (Rossi, 1946). Experimentos concretos de cogestión de las empresas por parte de los accionistas y de los trabajadores, con la participación de los representantes de los trabajadores en los consejos de vigilancia de las empresas, tienen una notable difusión en Alemania, al lado de un sistema bancario regional de propiedad pública.

Las dificultades que han encontrado estas propuestas no se refieren tanto a su realizabilidad dentro de una economía de mercado cuanto a su incompatibilidad con el mantenimiento de condiciones competitivas en los mercados internacionales, en un mundo cada vez más integrado. Esto nos lleva al problema de la globalización, que ya se ha señalado. Los enormes progresos en la transmisión de las informaciones, posibilitados por el desarrollo de las telecomunicaciones y de la informática; la caída de los costes de transporte; la creciente integración de los mercados financieros en un único mercado mundial; la sustancial incontrolabilidad de los flujos migratorios llevan a una confrontación cada vez más directa de cada país con el resto del mundo. En un régimen en que no es perfecta, pero es siempre menos difícil la transferibilidad de las tecnologías, la competencia de los sistemas económicos con un bajo coste del trabajo (que no se refiere solo a los salarios, sino también a las condiciones de trabajo), ejerce una presión cada vez más fuerte sobre las condiciones de los trabajadores de los países desarrollados, en primer lugar, sobre todo, de los trabajadores menos cualificados, pero gradualmente también de los más cualificados, con una pérdida general de terreno también de las clases medias. Lo mismo vale para las normativas medioambientales y sobre la seguridad en los puestos de trabajo como para la imposición fiscal sobre las empresas: la competencia internacional comporta también, en estos aspectos, una alineación hacia la baja.

Los problemas económicos se entrecruzan, en este caso, con los demográficos, políticos, sociales y culturales, proponiendo elecciones difíciles que tienen bastante poco que ver con la teoría económica transmitida en los manuales universitarios, y se refieren al ordenamiento institucional de los diversos países y, más en general, a las diversas formas que la convivencia social asume en tradiciones culturales tan distintas

como la europea, la estadounidense, la japonesa, la árabe, la india o la china.[33]

El debate sobre los problemas planteados por la presencia simultánea de tradiciones culturales y etnias diversas en un mismo país tiene una larga historia, que presencia un retroceso gradual del inicial predominio de las posiciones segregacionistas, justificadas con la exigencia de defender el «espíritu nacional», si no un auténtico racismo, a favor, sobre todo, por lo menos en una fase inicial, de las políticas de integración. Seguidamente, prevalece la tesis liberal del «multiculturalismo»; esto es, de la presencia simultánea en una misma área de las diversas tradiciones cuyos derechos, en particular en el campo de las prácticas religiosas, son gradualmente reconocidos. Sin embargo, surgen importantes contradicciones frente a prácticas (de la más o menos rígida segregación femenina hasta la infibulación de las niñas) que son, para el sentido común, contrarias a los derechos humanos fundamentales.[34]

Un avivamiento de la llama de las tesis segregacionistas, si no explícitamente racistas, en el debate político, se ha visto favorecido, en la fase más reciente, por oleadas migratorias aparentemente imparables (especialmente en ausencia de coordinación entre los diversos países interesados), superiores por dimensiones y, sobre todo, por impacto —en ausencia de adecuadas políticas de integración— a los flujos migratorios sostenibles propuestos como objetivo por Collier (2013). Frente a los riesgos de un «choque de civilizaciones» como el que presentó Huntington (1996) refiriéndose, entre otras cosas —pero no solo— al fundamentalismo islámico, parecen (desgraciadamente) perder terreno las tesis de integración cultural basadas, entre otras cosas, en la presencia simultánea en cada individuo de

33 Dahrendorf (1995, p. 14) subraya, con eficaz síntesis, que «Aventuro que la tarea que le incumbe al Primer Mundo en la próxima década es la de cuadrar el círculo entre creación de riqueza, cohesión social y libertad política». La solución neoliberal, sustancialmente adoptada en la década siguiente al momento en el que escribe Dahrendorf, sacrifica el elemento de la cohesión social (que el propio Dahrendorf vincula al *welfare state,* más que a una distribución suficientemente igualitaria de la renta), llevando a una crisis política y social (pero también económica) de dimensiones mundiales, con la difusión de movimientos populistas; así, el problema sigue abierto.

34 Para tener una idea de la complejidad del dilema —¿liberales o caníbales?—, cfr. Lukes (2003).

una multiplicidad de «pertenencias» que se entrecruzan entre ellas (lo que Sen, 2002b, p. 52, llama «la inevitable pluralidad de nuestras identidades»): de la religión de nacimiento a las convicciones políticas, de los vínculos sentimentales a la fiebre deportiva.[35]

En el caso de los flujos migratorios, las tensiones religiosas, sociales y políticas que llevan en diversos países al hundimiento de las organizaciones estatales aceleran un fenómeno que asume dimensiones de época y requiere la capacidad de integrar los análisis económicos con los demográficos, políticos, sociales y éticos: un reto que parece sorprender impreparada a la cultura económica, así como —especialmente por lo que se refiere a la cultura *mainstream*— parece ampliamente ineficaz frente a la crisis económica mundial de los últimos años y, aún más, frente a la crisis de la Unión Europea. Reflexionar sobre las características de fondo de las diversas corrientes de investigación económica y sobre sus vicisitudes alternas en nuestra historia cultural es, en esta situación, una prioridad ética.

Al afrontar esta tarea, es preciso tener en cuenta dos dificultades que, esperamos, resulten evidentes a partir de nuestra reconstrucción del reciente debate de teoría económica: la influencia del poder económico y político en el desarrollo del debate; las dificultades de una confrontación abierta entre concepciones radicalmente distintas.

14.7. La ética del economista

El físico que estudia la estructura de la materia y, en general, sus colegas comprometidos en los diversos campos de las ciencias físicas y naturales pueden sentir una pasión por el tema de sus estudios y por las teorías desarrolladas por ellos mismos o por sus maestros y alumnos; sin embargo, en la elección de las hipótesis de investigación, no se ven implicados, de modo directo, sus intereses de clase o de grupo. En el campo económico y social, en cambio, la óptica del investigador se ve inevitablemente influida por su posición en la sociedad.

---

35 Una diferencia fundamental entre las políticas basadas en el multiculturalismo y las políticas de integración es aquella entre dejar espacio libre a las escuelas confesionales o, viceversa, privilegiar con decisión (y con una adecuada financiación) las escuelas públicas.

Hemos visto la existencia de concepciones diversas (clásica, marginalista y keynesiana), no reducibles a un común denominador, con las mismas variables que asumen significados distintos en las diversas concepciones. Cada concepción lleva a interpretar la realidad desde un punto de vista distinto, subrayando algunos elementos más que otros; por ejemplo, afirmando o criticando el supuesto de un papel equilibrador del mercado, o el supuesto de la existencia de una distribución óptima de la renta. Los resultados de la investigación económica, en esencia, no son neutrales respecto a los intereses económicos de clase y de grupo.

Hemos visto, así, el papel de algunas fundaciones al financiar grupos de investigación orientados en un sentido más que en otro (como en el nacimiento de la escuela monetarista en Chicago). En general, en el campo económico como en el más amplio de las ciencias sociales, las elecciones de financiación de esta o aquella corriente de investigación a menudo no corresponden a una valoración científica, sino a una valoración político-cultural. Así, lo que debería ser el *level-playing field* de la confrontación científica entre las diversas orientaciones se desequilibra por las elecciones de quien posee más medios.

Este hecho es un resultado evidente en las investigaciones sobre el calentamiento global: el montante de la financiación concedida a los críticos de esta tesis (entre otras, por parte de las grandes compañías petrolíferas) es decididamente superior al de la financiación de sus defensores (favoreciendo, digamos de paso, un grave retraso en las intervenciones para contrarrestar el fenómeno). Algo parecido sucede en el caso del neoliberalismo: una orientación cuyas teorías se demuestran, en conjunto, menos sólidas de lo que parece por su difusión o por la distribución de los premios Nobel. El fundamento de aquel éxito debe buscarse más en el dominio que en la hegemonía cultural: un dominio derivado de la vinculación con los poderes económicos, que permiten disponer de una suculenta financiación, y con los poderes políticos que, por diversas vías, influyen en la investigación y en la vida de las universidades. Todavía más que en Estados Unidos, este último aspecto es relevante en la Europa occidental, gracias a criterios de valoración de la investigación impuestos desde arriba, que penalizan tanto a las teorías heterodoxas como a la historia del pensamiento económico, esencial para comprender la existencia de fundamentos distintos y, por tanto, la no reducibilidad de las

diversas tradiciones a la *pro tempore* dominante. No se trata, obsérvese bien, de barreras insuperables: como en la teoría del oligopolio, se trata de una altura distinta de las barreras de entrada (en el campo de la financiación y en el de las carreras académicas) para quien proviene del campo ortodoxo y de los heterodoxos. Pero se trata de barreras con altura variable en el tiempo, cuyos desniveles, en perjuicio del campo heterodoxo en la fase reciente, van en aumento.

A las diferencias de planteamiento económico se añaden (aunque en diversos aspectos conviene distinguirlas) las diferencias de orientación político-cultural. Aunque es bastante difícil especificarlas de modo unívoco, con un abanico de posiciones que va de la derecha a la izquierda, algunos elementos aparecen con claridad. Un punto de referencia fundamental se refiere a las nociones de igualdad y desigualdad, aunque —como hemos visto— se trata de nociones «de más dimensiones», y aunque la igualdad absoluta resulta una utopía bastante peligrosa. En la síntesis de Bobbio (1994, p. 132), se insiste en la persistente utilidad de la distinción entre derecha e izquierda: «Igualitario es quien tiende a atenuar las diferencias; desigualitario es quien tiende a acentuarlas». «El impulso hacia una igualdad cada vez mayor entre los hombres es […] irresistible», añade Bobbio (*ib.,* p. 152) poniendo, significativamente en un segundo plano, las desigualdades económicas, mientras pone de relieve las de clase, de raza y de sexo. Con esta tendencia a una reducción de las desigualdades, Bobbio identifica el «proceso de civilización», que subraya que no es necesario sino posible, admitiendo con ello tanto la eventualidad de fases regresivas como la exigencia de un compromiso activo para su realización.

Como en el caso del debate sobre la ética, una vez establecido que los diversos elementos en juego no permiten obtener valoraciones unívocas, es preciso reconocer la necesidad de una confrontación abierta entre las distintas posiciones: una confrontación racional, según las reglas de la confrontación retórica, como se produce entre acusación y defensa en el campo judicial. La ética del investigador no se refiere solo a aspectos consolidados, a pesar de la repetición de escándalos en el tiempo, como los problemas de plagio, de datos o experimentos «ajustados» o, en la fase más reciente, los «anillos de citas» y el intercambio de firmas en los artículos, para mejorar los propios indicadores bibliométricos; se refiere también a

la disponibilidad para una confrontación paritaria con cuantos sostienen tesis distintas.[36]

A pesar del difundido geocentrismo (en el sentido de la tendencia a reconducir todas las culturas a la propia), un coloquio entre los defensores de las diversas concepciones es posible, con la condición de que nadie se entrometa en la piel del otro. Es posible afirmar que «el economista útil es un economista éticamente comprometido que persigue el bien común» (Roncaglia, 2016b, p. 8), pero queda el problema de cómo definir el «bien común», también esta una expresión pluridimensional, que debe tener en cuenta la existencia de conflictos de intereses dentro de la sociedad.[37] El economista tiene un papel activo en la sociedad, y ninguno de nosotros lo interpreta según las propias convicciones, alcanzadas sobre la base de una fatigosa búsqueda del rigor lógico y del realismo; cada uno de nosotros tiene el deber de enunciar los resultados a los que llega del modo más claro posible, sin compromisos con las modas o con el poder constituido; al mismo tiempo, cada uno de nosotros tiene el deber de abrirse al debate y a la crítica. Por este motivo, el estudio del pensamiento de los demás —el estudio de la historia del pensamiento, antigua y reciente— debe ser un aspecto central de nuestra actividad.

36 Precisamente, esta posibilidad de confrontación es negada desdeñosamente por cuantos, como Cahuc y Zylberberg (2016), consideran «negacionismo» el rechazo de la idea de que exista una sola ciencia económica «verdadera» y piden que se proceda a «desembarazarse» de estos errores, o como Tabellini (2018) que, después de haber utilizado repetidamente funciones agregadas de producción, consideran «grupo faccioso» a quien osa criticar «la» ciencia.

37 Sobre la noción de bien común, cfr. Roncaglia (2015b).

BIBLIOGRAFÍA

[El año que sigue al nombre del autor se refiere a la fecha original de publicación. Las referencias de página en el texto se refieren a la última de las ediciones citadas que no figura entre paréntesis. Cuando esta no sea una edición italiana, la traducción de los pasajes citados es nuestra].

Abramovitz, M. (1989). *Thinking about Growth and Other Essays.* Cambridge: Cambridge University Press.

Acemoğlu, D. (2008). «Oligarchic versus democratic societies», *Journal of the European Economic Association* 6: 1-44.

Acemoğlu, D., y J. A. Robinson (2006). *Economic Origins of Dictatorship and Democracy.* Cambridge: Cambridge University Press.

Acemoğlu, D., D. Cantoni y J. A. Johnson (2011). «The consequences of radical reform: the French Revolution», *American Economic Review* 101: 3286-3307.

Adelman, I. (1961). *Theories of Economic Growth and Development.* Stanford: Stanford University Press.

Adelman, I. (1988). «Confessioni di un'inguaribile romantica», *Moneta e Credito* 41, n. 164: 391-411.

Adelman, J. (2013). *Worldly Philosopher. The Odyssey of Albert O. Hirschman.* Princeton: Princeton University Press.

Adelman, M. A. (1972). *The World Petroleum Market.* Baltimore: Johns Hopkins University.

Adelman, M. A. (1995). *The Genie Out of the Bottle. World Oil Since 1970.* Cambridge (Mass.): MIT Press.

Agarwal, B. (2016). *Gender Challenges,* 3 vols. Oxford: Oxford University Press.

Aghion, P., y P. Howitt (1992). «A model of growth through creative destruction», *Econometrica* 60: 323-351.

Aghion, P., y P. Howitt (1998). *Endogenous Growth Theory.* Cambridge (Mass.): MIT Press.

Ahlborn, C., y C. Grave (2006). «Walter Eucken and ordoliberalism: an introduction from a consumer welfare perspective», *Competition Policy International* 2, n. 2: 197-217.

Akerlof, G. (1970). «The market for lemons», *Quarterly Journal of Economics* 84: 488-500 [trad. it. en E. Saltari (ed.). *Informazione e teoria economica.* Bolonia: Il Mulino, 1990, pp. 107-122].

Akerlof, G. (1980). «A theory of social custom, of which unemployment might be a consequence», *Quarterly Journal of Economics* 94: 749-775.

Akerlof, G. (2007). «The missing motivation in macroeconomics», *American Economic Review* 97: 3-36.

Akerlof, G., y R. Kranton (2000). «Economics and identity», *Quarterly Journal of Economics* 115: 715-753.

Alchian, A. (1950). «Uncertainty, evolution and economic theory», *Journal of Political Economy* 58: 211-222.

Alchian, A., y S. Woodward (1988). «The firm is dead; long live the firm. A Review of Oliver E. Williamson's "The economic institutions of capitalism"», *Journal of Economic Literature* 26: 65-79.

Alesina, A., y S. Ardagna (2009). «Large changes in fiscal policy: taxes versus spending», *NBER Working Paper Series* 15438.

Alesina, A., Spolaore, E., y R. Wacziarg (2000). «Economic integration and political disintegration», *American Economic Review* 90: 1276-1296.

Allais, M. (1947). *Economie et intérêt,* 2 vols. París: Imprimerie Nationale.

Allais, M. (1953). «Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école americain», *Econometrica* 21: 503-546.

Almeida, A., y C. Goodhart (1988). «L'assunzione di obiettivi di inflazione incide sul comportamento della banca centrale?», *Moneta e Credito,* supl., *Globalizzazione e stabilità dei mercati finanziari,* pp. 19-114.

Amable, B. (2003). *The Diversity of Modern Capitalism.* Oxford: Oxford University Press.

Amin, S. (1974). *The Accumulation of Capital on a World Scale.* Nueva York: Monthly Review Press.

Amin, S. (1994). *Unequal Development: An Essay on the Social Formations of Peripheral Capitalism.* Nueva York: Monthly Review Press.

Andrews, P. W. S. (1993). *The Economics of Competitive Enterprise. Selected Essays,* edición de F. S. Lee y P. E. Earl. Aldershot: Edward Elgar.

Arestis, P. (2009). *New Consensus Macroeconomics: A Critical Appraisal,* Working paper n. 564. Annandale-on-Hudson: Levy Economics Institute.

Arestis, P., y M. Sawyer (2008). «A critical reconsideration of the foundations of monetary policy in the new consensus macroeconomics framework», *Cambridge Journal of Economics* 32: 761-779.

Arrighi, G. (1978). *The Geometry of Imperialism.* Nueva York: Verso [trad. it.: *La geometria dell'imperialismo.* Milán: Feltrinelli, 1980].

Arrighi, G. (2007). *Adam Smith in Beijing: Lineages of the Twenty-First Century.* Londres-Nueva York: Verso.

Arrow, K. J. (1951a). *Social Choice and Individual Values.* Nueva York: Wiley [trad. cast.: *Elección social y valores individuales.* Barcelona: Planeta-Agostini, 1994].

Arrow, K. J. (1951b). «Alternative approaches to the theory of choice in risk-taking situations», *Econometrica* 19: 404-437.

Arrow, K. J. (1962). «The economic implications of learning by doing», *Review of Economic Studies* 26: 155-173.

Arrow, K. J. (1983-1985). *Collected Papers,* 6 vols. Boston: Belkrap Press-Harvard University Press (vol. 1, *Social Choice and Justice;* vol. 2, *General Equilibrium;* vol. 3, *Individual Choice Under Certainty and Uncertainty;* vol. 4, *The Economics of Information;* vol. 5, *Production and Capital;* vol. 6, *Applied Economics*).

Arrow, K. J. (1987). *Equilibrio, incerteza, scelta sociale,* edición de A. Gay y A. Petretto. Bolonia: Il Mulino.

Arrow, K. J., y G. Debreu (1954). «Existence of an equilibrium for a competitive economy», *Econometrica* 22: 265-290.

Arrow, K. J., y F. H. Hahn (1971). *General Competitive Analysis.* San Francisco: Holden-Day [trad. cast.: *Análisis general competitivo.* México: Fondo de Cultura Económica, 1977].

Arrow, K. J., y D. Levhari (1969). «Uniqueness of the internal rate of return with variable life of Investment», *Economic Journal* 79: 560-566.

Arthur, B. (1994). *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy.* Ann Arbor: University of Michigan Press.

Asimakopulos, T. (1986). «Harrod and Domar on dynamic economics», *BNL Quarterly Review* 39: 275-290.

Asimakopulos, T. (1991). *Keynes's General Theory and Accumulation.* Cambridge: Cambridge University Press.

Aspromourgos, T. (1986). «On the origins of the term "neoclassical"», *Cambridge Journal of Economics* 10: 265-270.

Aspromourgos, T. (2009). *The Science of Wealth. Adam Smith and the Framing of Political Economy.* Abington: Routledge.

Aston, T. H., y C. H. E. Philpin (eds.) (1976). *The Brenner Debate. Agrarian Class Struggle and Economic Development in Pre-Industrial Europe.* Cambridge: Cambridge University Press [trad. it.: *Il dibattito Brenner. Agricoltura e sviluppo economico nell'Europa pre-industriale.* Turín: Einaudi, 1989].

Athey, S., y G. W. Imbens (2017). «The state of applied econometrics: causality and policy evaluations», *Journal of Economic Perspectives* 31: 3-32.

Atkinson, A. (1970). «Economics as a moral science», *Economica* 76: 791-804.

Atkinson, A. (2009). «On the measurement of inequality», *Journal of Economic Theory* 2: 244-263.

Atkinson, A., T. Piketty y E. Saez (2011). «Top incomes in the long run of history», *Journal of Economic Literature* 49: 3-71.

Aumann, R. (1966). «Existence of competitive equilibria in markets with a continuum of traders», *Econometrica* 34: 1-17.

Axelrod, R. (1984). *The Evolution of Cooperation.* Nueva York: Basic Books [trad. it.: *Giochi di reciprocità. L'insorgenza della cooperazione.* Milán: Feltrinelli, 1985; trad. cast.: *La evolución de la cooperación.* Madrid: Alianza Editorial, 1986].

Babbage, C. (1832). *On the Economy of Machinery and Manufactures.* Londres: Charles Knight; reimpr. 4.ª ed. (1835), Nueva York: M. Kelley, 1963.

Backhouse, R. E. (2014a). «Paul A. Samuelson's move to MIT», *History of Political Economy* 46, supl., 60-77.

Backhouse, R. E. (2014b). «MIT and the other Cambridge», *History of Political Economy* 46, supl., 252-270.

Backhouse, R. E. (2017). *Founder of Modern Economics: Paul A. Samuelson,* vol. 1, *Becoming Samuelson, 1945-1948.* Oxford: Oxford University Press.

Bain, J. S. (1956). *Barriers to New Competition.* Cambridge, (Mass.): Harvard University Press [trad. it.: *La limitazione della concorrenza.* Milán: Franco Angeli, 1975].

Bair, J. (2009). «Taking aim at the New International Economic Order», en P. Mirowski y D. Plehwe (eds.). *The Road from Mont Pèlerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective.* Cambridge: Harvard University Press, pp. 347-385.

Baker, S. R., N. Bloom y S. J. Davis (2016). «Measuring economic policy uncertainty», *Quarterly Journal of Economics* 131: 1593-1636.

Banerjee, A., y E. Duflo (2011). *Poor Economics.* Nueva York: Public Affairs [trad. it.: *L'economia dei poveri.* Milán: Feltrinelli, 2012].

Baran, P. A. (1957). *The Political Economy of Growth.* Nueva York: Monthly Review Press [trad. it.: *Il «surplus» economico e la teoria marxista de lo sviluppo.* Milán: Feltrinelli, 1962; reimpr., 1971; trad. cast.: *La economía política del crecimiento.* México: Fondo de Cultura Económica, 1961, 2.ª ed.].

Baran, P. A., y P. M. Sweezy (1966). *Monopoly Capital. An Essay on the American Economy and Social Order.* Nueva York: Monthly Review Press [trad. it.: *Il capitale monopolistico. Saggio sulla struttura economica e sociale americana.* Turín: Einaudi, 1968; trad. cast.: *El capital monopolista: ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos.* México: Siglo XXI, 1986].

Baranzini, M. (2005). «La teoria del ciclo vitale di Modigliani cinquant'anni dopo», *Moneta e Credito* 58, nn. 230-231: 117-186.

Barberis, N. C. (2013). «Thirty years of prospect theory in economics: a review and assessment», *Journal of Economic Perspectives* 27: 173-196.

Barca, F. (1994). *Imprese in cerca di padrone. Proprietà e controllo nel capitalismo italiano.* Roma-Bari, Laterza.

Barone, E. (1908). «Il ministro della produzione nello stato collettivista», *Giornale degli economisti* 2: 267-293 y 391-414 [trad. ingl.: «The ministry of production in the collectivist state», en F. Hayek (ed.), *Collectivist Economic Planning.* Londres: Routledge, 1935].

Barro, R. J. (1974). «Are government bonds net wealth?», *Journal of Political Economy* 82: 1095-1117.

Barro, R. J., y H. I. Grossman (1971). «A general disequilibrium model of income and employment», *American Economic Review* 61: 82-93.

Barro, R. J., y C. J. Redlick (2011). «Macroeconomic effects from government purchases and taxes», *Quarterly Journal of Economics* 126: 51-102.

Baumol, W. J. (1959). *Business Behaviour, Value and Growth.* Nueva York: Harcourt & C. [trad. it.: *Strategia dell'impresa e sviluppo economico.* Milán, Etas Libri, 1974].

Baumol, W. J., y W. G. Bowen (1966). *Performing Arts, the Economic Dilemma: A Study of Problems Common to Theater, Opera, Music, and Dance.* Nueva York: Twentieth Century Fund.

Baumol, W. J., J. C. Panzar y R. D. Willig (1982). *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure.* San Diego, Cal.: Harcourt Brace Jovanovich.

Becker, G. (1974). «A theory of social interactions», *Journal of Political Economy* 81: 813-846 [trad. it.: «Una teoria delle interazioni sociali», en G. Becker. *L'approccio economico al comportamento umano,* edición de A. Cigno. Bolonia: Il Mulino, 1998, pp. 277-320].

Becker, G. (1996). *Accounting for Tastes.* Cambridge, (Mass.): Harvard University Press [trad. it.: *De gustibus.* Milán: Egea, 2000].

Becker, G. (1998). *L'approccio economico al comportamento umano,* edición de A. Cigno. Bolonia: Il Mulino.

Benes, J., M. Chauvet, D. Kamenik, M. Kumhof, D. Laxton, S. Mursula y J. Sebody (2015). «The future of oil: geology versus technology», *International Journal of Forecasting* 31: n. 1, 207-221.

Benini, R. (1907). «Sull'uso delle formule empiriche nell'economia applicata», *Giornale degli economisti,* II serie, 35: 1053-1063.

Bergson, A. (1938). «A reformulation of certain aspects of welfare economics», *Quarterly Journal of Economics* 52: 310-334.

Berle, A. A., y G. Means (1932). *The Modern Corporation and Private Property.* Nueva York: The Commerce Clearing House [trad. it.: *Società per azioni e proprietà privata.* Turín: Einaudi, 1966].

Berlin, I. (1958). *Two Concepts of Liberty.* Oxford: Oxford University Press [trad. it.: *Due concetti di libertà,* en I. Berlin. *Liberty,* edición de H. Hardy. Oxford: Oxford University Press, 2002, pp. 169-222].

Berlin, I. (2002). *Liberty,* edición de H. Hardy. Oxford: Oxford University Press [trad. it.: *Libertà.* Milán: Feltrinelli, 2005].

Bernstein, E. (1899). *Die Voraussetzungen des Sozialismus und die Aufgaben der Sozialdemokratie.* Stuttgart: Dietz [trad. it.: *Socialismo e socialdemocrazia.* Bari: Laterza, 1968; trad. cast.: *Socialismo evolucionista: las premisas del socialismo y las tareas de la socialdemocracia.* Barcelona: Fontamara, 1975].

Beveridge, W. H. (1942). *Social Insurance and Allied Services. The Beveridge Report in Brief.* Londres: HMSO.

Beveridge, W. H. (1944). *Full Employment in a Free Society. A Report.* Londres: Allen & Unwin.

Bhaduri, A. (1970). «A physical analogue to the reswitching problem», *Oxford Economic Papers* 22: 148-155.

Bharadwaj, K. (1970). «On the maximum number of switches between two production systems», *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik* 106: 409-429.

Bharadwaj, K. (1978). *Classical Political Economy and Rise to Dominance of Supply and Demand Theories.* Calcuta: Orient Longman.

Bharadwaj, K., y B. Schefold (eds.) (1990). *Essays on Piero Sraffa.* Londres: Unwin Hyman.

Bhaskar, R. (1978). *A Realist Theory of Science.* Hemel Hempstead: Harvester Press.

Biasco, S. (1987). «Currency cycles and the international economy», *BNL Quarterly Review* 40: n. 160, 31-60.

Biasco, S. (1988). «Dynamic and incapsulating processes in the generation of the world demand», *BNL Quarterly Review* 41: n. 165, 179-215.

Binmore, K. (1987). «Modeling rational players: Part I», *Economics and Philosophy* 3: 179-214.

Black, D. (1958). *The Theory of Committees and Elections.* Cambridge: Cambridge University Press.

Black, F., y M. Scholes (1973). «The pricing of options and corporate liabilities», *Journal of Political Economy* 81: 637-654.

Blair, J. (2009), «Taking aim at the new international economic order», en P. Mirowski y D. Plehwe (eds.). *The Road from Mont Pèlerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective.* Cambridge: Harvard University Press, pp. 347-385.

Blanchard, O., y D. Leigh (2013). *Growth Forecast Errors and Fiscal Multipliers.* Washington: IMP Working Paper.

Blaug, M. (1980). *The Methodology of Economics.* Cambridge: Cambridge University Press [trad. cast.: *La metodología de la economía o cómo explican los economistas.* Madrid: Alianza Editorial, 1985].

Bleichrodt, H., y P. P. Wakker (2015). «Regret theory: a bold alternative to the alternatives», *Economic Journal* 125: 493-512.

Blyth, M. (2013). *Austerity. The History of a Dangerous Idea.* Oxford: Oxford University Press.

Bobbio, N. (1994). *Destra e sinistra. Ragioni e significati di una distinzione politica.* Roma: Donzelli, 4.ª ed., 2004.

Boggio, L., y G. Seravalli (2003). *Lo sviluppo economico. Fatti, teorie, politiche.* Bolonia: Il Mulino.

Böhm-Bawerk, E. (1889). *Kapital und Kapitalzins. Zweite Abteilung: Positive Theorie des Kapitales.* Innsbruck: Verlag der Wagner'schen Universitäts-Buchhandlung [trad. it.: *La teoria positiva del capitale.* Turín: Utet, 1968; trad. cast.: *Teoría positiva del capital.* Madrid: Aosta, 1998].

Böhme, R., N. Christin, B. Edelman y T. Moore (2015). «Bitcoin: economics, technology, and governance», *Journal of Economic Perspectives* 29: 213-238.

Boianovsky, M., y K. D. Hoover (2014). «In the kingdom of Solovia: the rise of growth economics at MIT, 1956-1970», *History of Political Economy* 46 supl.: 198-228.

Box, G. E. P., y J. M. Jenkins (1970). *Time Series Analysis: Forecasting and Control.* San Francisco: Holden-Day.

Boyer, R. (1990). *The Regulation School: A Critical Introduction.* Nueva York: Columbia University Press.

Breglia, A. (1965). *Reddito sociale,* edición de P. Sylos Labini. Roma: Edizioni dell'Ateneo.

Brenner, R. (1978). «Dobb on the transition from feudalism to capitalism», *Cambridge Journal of Economics* 2: 121-140.

Brennetot, A. (2014). «Geohistory of neoliberalism», *Cybergeo: European Journal of Geography:* art. 677, <www.cybergeo.revues.org/26324>.

Brundtland, G. H. (ed.) (1987). *Our Common Future* (Brundtland Report, World Commission on Environment and Development). Oxford: Oxford University Press [trad. it.: *Il futuro di noi tutti.* Milán: Bompiani, 1990; trad. cast.: Comisión Mundial del Medio Ambiente y del Desarrollo, *Nuestro futuro común.* Madrid: Alianza Editorial, 1988].

Bruni, L., y S. Zamagni (2004). *Economia civile. Efficienza, equità e pubblica felicità.* Bolonia: Il Mulino.

Buchanan, J. M. (1987). «Meglio che arare», *Moneta e Credito* 40: n. 157, 3-18.

Buchanan, J. M. (1989). *Stato, mercato e libertà.* Bolonia: Il Mulino.

Buchanan, J. M., y G. Tullock (1962). *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy.* Ann Arbor: University of Michigan Press [trad. cast.: *El cálculo del consenso: fundamentos lógicos de la democracia constitucional.* Madrid: Espasa Calpe, 1980].

Burmeister, E. (1974). «Synthesizing the neo-Austrian and alternative approaches to capital theory: a survey», *Journal of Economic Literature* 12: 413-456.

Burmeister, E. (1977). «On the social significance of the reswitching controversy», *Revue d'économie politique* 87: 330-350.

Burmeister, E. (1979). «Professor Pasinetti's "unobtrusive postulate", regular economies, and the existence of a well-behaved production function», *Revue d'économie politique* 89: 644-652.

Button, K. (2015). «A book, the application, and the outcomes: how right was Alfred Kahn in "The economics of regulation" about the effects of the deregulation of the US domestic airline market?», *History of Political Economy* 47: 1-39.

Cahuc, P., y A. Zylberberg (2016). *Le Négationnisme économique. Et comment s'en débarrasser.* París: Flammarion [trad. it.: *Contro il negazionismo.* Milán: Università Bocconi Editore, 2018].

Caldwell, B. J. (2004). *Hayek's Challenge. An Intelectual Biography of F. A. Hayek.* Chicago: University of Chicago Press.

Caldwell, B. J. (2011). «The Chicago School, Hayek, and neoliberalism», en R. Van Horn, P. Mirowski y T. A. Stapleford (eds.) (2011). *Building Chicago Economics.* Cambridge: Cambridge University Press, pp. 301-334.

Camerer, C., G. Loewenstein y D. Prelec (2005). «Neuroeconomics: how neuroscience can inform economics», *Journal of Economic Literature* 43: 9-64.

Cantillon, R. (1755). *Essai sur la nature du commerce en général.* Londres: Fletcher Gyles; reimpr. con trad. ingl.: *Essay on the Nature of Trade in General,* edición

de H. Higgs. Londres: Macmillan, 1931; reimpr., Nueva York: M. Kelley, 1964 [trad. it.: *Saggio sulla natura del comercio in generale.* Turín: Einaudi, 1955; reimpr., 1974; trad. cast.: *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general.* México: Fondo de Cultura Económica, 1950].

Carlin, W., y D. Soskice (1990). *Macroeconomics and the Wage Bargain.* Oxford: Oxford University Press.

Casadio Tarabusi, E., y G. Guarini (2016). «Level dependence of the adjustment for unbalance and inequality for the Human Development Index», *Social Indicators Research* 126: 527-553.

Cassel, G. (1918). *Theoretische Sozialökonomie.* Leipzig: C. F. Winter [trad. ingl.: *Theory of Social Economy.* Londres: T. T. Unwin, 1923; trad. cast.: *Economía social teórica.* Madrid: Aguilar, 1960, 5.ª ed. rev.].

Chafuen, A. A. (1986). *Christians for Freedom. Late-Scholastic Economics.* San Francisco: Ignatius Press [trad. it.: *Cristiani per la libertà. Radici cattoliche dell'economia di mercato.* Macerata: Liberilibri, 1999; trad. cast.: *Economía y ética: raíces cristianas de la economía de libre mercado.* Madrid: Rialp, 1991].

Chamberlin, E. (1933). *The Theory of Monopolistic Competition.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press [trad. it.: *Teoria della concorrenza monopolistica.* Florencia: La Nuova Italia, 1961; trad. cast.: *Teoría de la competencia monopólica.* México: Fondo de Cultura Económica, 1956, 2.ª ed.].

Chandler, A. D. (1990). *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press [trad. it.: *Dimensione e diversificazione. Le dinamiche del capitalismo industriale.* Bolonia: Il Mulino, 1994; trad. cast.: *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial,* 2 vols. Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza, 1996].

Chenery, H. B. (1955). «The role of industrialization in development programs», *American Economic Review* 45: 40-57.

Chenery, H. B. (1960). «Patterns of industrial growth», *American Economic Review* 50: 624-654.

Cherrier, B. (2014). «Towards a history of economics at MIT, 1940-1972», *History of Political Economy* 46, Supl.: 15-44.

Chilosi, A. (ed.) (1979). *Kalecki.* Bolonia: Il Mulino.

Ciocca, P., y R. Rinaldi (1997). «L'inflazione in Italia, 1914-20. Considerazioni a margine della tesi di laurea di Piero Sraffa», *Rivista di storia economica* 13: 3-40.

Cipolletta, I. (1992). *Congiuntura economica e previsione.* Bolonia: Il Mulino.

Clapham, J. H. (1922). «On empty economic boxes», *Economic Journal* 32: 305-314 [trad. cast.: «Las cajas vacías económicas», en G. J. Stigler y K. E. Boulding, *Ensayos sobre la teoría de los precios.* Madrid: Aguilar, 1960].

Clark, J. M. (1940). «Toward a concept of workable competition», *American Economic Review* 30: 241-256.

Clower, R. W. (1965). «The Keynesian counter-revolution: a theoretical appraisal», en F. H. Hahn y F. P. R. Brechling (eds.). *The Theory of Interest Rates.* Londres: Macmillan, pp. 103-125.

Coase, R. H. (1937). «The nature of the firm», *Economica* 4; reimpr. en R. H. Coase (1988), *The Firm, the Market and the Law.* Chicago: The University of Chicago Press, pp. 33-55 [trad. it.: «La natura dell'impresa», en R. H. Coase, *Impresa, mercato e diritto.* Bolonia: Il Mulino, 1995, pp. 73-95; trad. cast.: «La naturaleza de la empresa», en A. Cuervo, M. Ortigueira y Andrés Suárez, *Lecturas de introducción a la economía de la empresa.* Madrid: Pirámide, 1979].

Coase, R. H. (1960). «The problem of social cost», *Journal of Law and Economics* 3: 1-44; reimpr. en R. H. Coase (1988), *The Firm, the Market and the Law.* Chicago: The University of Chicago Press, pp. 95-156 [trad. it.: R. H. Coase. *Impresa, mercato e diritto,* edición de M. Grillo. Bolonia: Il Mulino, 1995, pp. 199-259].

Coase, R. H. (1988). *The Firm, the Market and the Law.* Chicago: University of Chicago Press [trad. it. de los caps. 1 y 6 en R. H. Coase. *Impresa, mercato e diritto,* edición de M. Grillo. Bolonia: Il Mulino, 1995, pp. 41-72 y 261-290].

Coase, R. H. (1995). *Impresa, mercato e diritto,* edición de M. Grillo. Bolonia: Il Mulino.

Coddington, A. (1983). *Keynesian Economics: The Search for First Principles.* Londres: Allen & Unwin.

Colletti, L. (1968). *Il marxismo e Hegel.* Bari: Laterza.

Collier, P. (2013). *Exodus. How Migration Is Changing Our World.* Oxford: Oxford University Press.

Comim, F., M. Qizilbash y S. Alkire (eds.) (2008). *The Capability Approach. Concepts, Measures and Applications.* Cambridge: Cambridge University Press.

Condorcet, J.-A.-N., marqués de Caritat (1785). *Essai sur l'application de l'analyse à la probabilité des decisions rendues à la pluralité des voix.* París: Imprimerie Royal.

Conlisk, J. (1996). «Why bounded rationality?», *Journal of Economic Literature* 34: 669-700.

Corsi, M. (ed.) (1995). *Le diseguaglianze economiche.* Turín: Giappichelli.

Corsi, M., y G. Zacchia (2018). «The two faces of economic forecasting in Italy: Vera Cao Pinna and Almerina Ipsevich», en K. Madden y R. W. Dimand (2018), *The Routledge Handbook of the History of Women's Economic Thought.* Abington: Routledge, pp. 358-372.

Costa, S. (2004). *Antitrust e software: il caso Microsoft.* Roma: Carocci.

Crew, M. A., y P. R. Kleindorfer (2002). «Regulatory economics: twenty years of progress?», *Journal of Regulatory Economics* 21: 5-22.

Croce, B., y L. Einaudi (1957). *Liberismo e liberalismo,* edición de P. Solari. Milán-Nápoles: Riccardo Ricciardi.

Cross, R. (1982). «The Duhem-Quine thesis, Lakatos and the appraisal of theories in macroeconomics», *Economic Journal* 92: 320-340.

Cyert, R., H. Simon y D. B. Trow (1956). «Observations of a business decision», *Journal of Business* 29: 237-248.

D'Ippoliti, C. (2011). *Economics and Diversity.* Abingdon: Routledge.

Dahrendorf, R. (1959). *Class and Class Conflict in Industrial Society.* Londres: Routledge & Kegan Paul [trad. it.: *Classi e conflitto di clase nella società industriale.* Bari: Laterza, 1963].

Dahrendorf, R. (1995). *Quadrare il cerchio.* Roma-Bari: Laterza.

Dallera, G. (2013). «La "scuola" italiana di scienza delle finanze», *Moneta e Credito* 66: n. 161, 45-93.

Darwin, C. (1859). *On the Origin of Species by Means of Natural Selection.* Londres: Murray; 6.ª ed., 1872 [trad. it.: *L'origine delle specie.* Turín: Bollati Borenghieri, 1999; trad. cast.: *El origen de las especies.* Madrid: Espasa Calpe, 1988].

Darwin, C. (1871). *The Descent of Man, and Selection in Relation to Sex.* Londres: Murray, 2.ª ed., 1874 [trad. it.: *L'origine dell'uomo e la selezione sessuale.* Roma: Newton Compton, 1972; trad. cast.: *El origen del hombre y la selección en relación al sexo.* Madrid: Edaf, 1986].

Dasgupta, P. S., y G. M. Heal (1979). *Economic Theory and Exhaustible Resources.* Cambridge: Cambridge University Press.

David, P. (1985). «Clio and the economics of QWERTY», *American Economic Review, Papers and Proceedings* 75: 332-337 [trad. it. de una versión ampliada: «Comprendere l'economia del sistema QWERTY: la necessità della storia», en W. N. Parker (ed.), *Economia e storia.* Roma-Bari: Laterza, 1988, pp. 41-64].

Davidson, P. (1972). *Money and the Real World.* Londres: Macmillan.

Davidson, P. (2007). *John Maynard Keynes.* Houndmills: Palgrave Macmillan.

De Cecco, M. (1993). «Piero Sraffa's "Monetary inflation in Italy during and after the war": an introduction», *Cambridge Journal of Economics* 17: 1-5 [trad. it. en *Economia politica,* 1994, vol. 11, pp. 155-162].

De Clippel, J. (2008). «Equity, envy and efficiency under asymmetric information», *Economic letters* 99: 265-267.

De Finetti, B. (1930). «Fondamenti logici del ragionamento probabilistico», *Bollettino dell'Unione matematica italiana* 9: 258-261.

De Finetti, B. (1931). *Probabilismo. Saggio critico sulla teoria delle probabilità e sul valore della scienza.* Nápoles: Perrella.

De Finetti, B. (1937). «La prévision, ses lois logiques, ses sources subjectives», *Annales de l'Institut Henri Poincaré* 7: 1-68.

De Finetti, B. (1974). «The value of studying subjective evaluations of probability», en C.-A. S. von Holstein (ed.). *The Concept of Probability in Psychological Experiments.* Dordrecht-Boston: Reidel.

De Vivo, G. (2017). *Nella bufera del Novecento. Antonio Gramsci e Piero Sraffa tra lotta politica e teoria critica.* Roma: Castelvecchi.

Deaton, A. (1980). *Economics and Consumer Behavior.* Nueva York: Cambridge University Press.

Deaton, A. (1997). *The Analysis of Household Surveys: A Microeconometric Approach to Development Policy.* Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Debreu, G. (1959). *Theory of Value. An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium.* Cowles Foundation Monograph, n. 17. New Haven: Yale University Press [trad. cast.: *Teoría del valor: un análisis axiomático del equilibrio económico.* Barcelona: Bosch, 1973].

Debreu, G. (1974). «Excess demand functions», *Journal of Mathematical Economics* 1: 15-23.

Delli Gatti, D., E. Gaffeo, M. Gallegati, G. Giulioni y A. Palestrini (2008). *Emergent Macroeconomics: An Agent-Based Approach to Business Fluctuations.* Nueva York: Springer.

Denison, E. E. (1967). *Why Growth Rates Differ: Post-War Experience in Nine Western Countries.* Washington: Brookings Institution.

Desai, M. (1989). «The scourge of monetarism: Kaldor on monetarism and on money», en T. Lawson, J. G. Palma y J. Sender (eds.). *Kaldor's Political Economy.* Londres: Academic Press, pp. 171-182.

Diggins, J. P. (1999). *Thorstein Veblen, Theorist of the Leisure Class.* Princeton: Princeton University Press.

Dobb, M. (1928). *Russian Economic Development since the Revolution.* Londres: Routledge [trad. cast.: *El desarrollo de la economía soviética desde 1917.* Madrid: Tecnos, 1972].

Dobb, M. (1946). *Studies in the Development of Capitalism.* Londres: Routledge [trad. it.: *Problemi di storia del capitalismo,* 4.ª ed., Roma: Editori Riuniti, 1974; trad. cast.: *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo.* Madrid: Siglo XXI, 1988, 5.ª ed.].

Dobb, M. (1955). *On Economic Theories and Socialism.* Londres: Routledge [trad. it.: *Teoria economica e socialismo.* Roma: Editori Riuniti, 1960].

Dobb, M. (1973). *Theories of Value and Distribution since Adam Smith.* Cambridge: Cambridge University Press [trad. it.: *Storia del pensiero economico.* Roma: Editori Riuniti, 1974; trad. cast.: *Teorías del valor y de la distribución desde Adam Smith.* México: Siglo XXI, 1988, 9.ª ed.].

Dobb, M., P. Sweezy, H. Takahashi, R. Hilton y C. Hill (1954). *The Transition from Feudalism to Capitalism. A Symposium.* Nueva York: Arena Publications.

Domar, E. D. (1946). «Capital expansion, rate of growth and employment», *Econometrica* 14: 137-147.

Donaldson, B., y A. Storeygard (2016). «The view from above: applications of satellite data in economics», *Journal of Economic Perspectives* 30: 171-198.

Donzelli, F. (1986). *Il concetto di equilibrio nella teoria economica neoclassica.* Roma: NIS.

Donzelli, F. (1988). «Introduzione», en F. A. von Hayek (1988). *Conoscenza, mercato, pianificazione.* Bolonia: Il Mulino, pp. 7-91.

Dorfman, R. (1961). «Review article: economic development from the beginning to Rostow», *Journal of Economic Literature* 29: 573-591.

Dorfman, R., P. Samuelson, y R. Solow (1958). *Linear Programming and Economic Analysis.* Nueva York: McGraw Hill [trad. cast.: *Programación lineal y análisis económico.* Madrid: Aguilar, 1964, 2.ª ed.].

Dosi, G. (1984). *Technical Change and Industrial Transformation.* Londres: Macmillan.

Dosi, G., y A. Roventini (2017). «Agent-based macroeconomics and classical political economy: some Italian roots», *Italian Economic Journal* 3: n. 3, 261-283.

Dosi, G., C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg y L. Soete (eds.) (1988). *Technical Change and Economic Theory.* Londres: Pinter.

Dougherty, C. R. S. (1972). «On the rate of return and the rate of profit», *Economic Journal* 82: 1324-1350.

Downs, A. (1957). *An Economic Theory of Democracy.* Nueva York: Harper and Row [trad. cast.: *Teoría económica de la democracia.* Madrid: Aguilar, 1973].

Downs, A. (1967). *Inside Bureaucracy.* Boston: Little, Brown and Co.

Drèze, J., y A. Sen (eds.) (1990). *The Political Economy of Hunger,* 3 vols. Oxford: Clarendon Press.

Duffie, D., y H. Sonnenschein (1989). «Arrow and general equilibrium theory», *Journal of Economic Literature* 27: 565-598.

Dunlop, J.T. (1938). «The movement of real and money wage rates», *Economic Journal* 48: 413-434.

Eatwell, J. (1975). «Mr. Sraffa's standard commodity and the rate of exploitation», *Quarterly Journal of Economics* 89: 543-555.

Eatwell, J., M. Milgate y P. Newman (eds.) (1987). *The New Palgrave. A Dictionary of Economics,* 4 vols. Londres: Macmillan.

Edwards, W. (1961). «Behavioral decision theory», *Annual Review of Psychology* 12: 473-498.

Eggertsson, T. (1990). *Economic Behavior and Institutions.* Cambridge: Cambridge University Press.

Egidi, M., y S. Rizzello (eds.) (2004). *Cognitive Economics,* 2 vols. Cheltenham: Elgar.

Eichner, S. A. (1976). *The Megacorp and Oligopoly.* Cambridge: Cambridge University Press.

Ellsberg, D. (1961). «Risk, ambiguity and the Savage axioms», *Quarterly Journal of Economics* 75: 643-669; reimpr. en P. Gärdenfors y N. E. Sahlin (eds.) (1988). *Decision, Probability and Utility.* Cambridge: Cambridge University Press, pp. 245-269.

Emmet, R. B. (2011). «Sharpening tools in the workshop», en R. Van Horn, P. Mirowski y T. A. Stapleford (eds.). *Building Chicago Economics.* Cambridge: Cambridge University Press, pp. 93-115.

Eucken, W. (1949). *Die Wettbewerbsordnung und ibre Vertwirklichung,* «ORDO», vol. 2, pp. 1-99 [trad. ingl.: *The Competitive Order and Its Implementation,* 2006 (<http://cpi.esapience.org>).

Fama, E. (1970). «Efficient capital markets: a review of theory and empirical work», *Journal of Finance* 25: n. 2, 383-417.

Fama, E, y K. French (2010). «Luck versus skill in the cross-section of mutual funds returns», *Journal of Finance* 65: 1915-1947.

Fanon, F. (1961). *Les Damnés de la terre.* París: François Maspero [trad. it.: *I dannati della terra.* Milán: Edizioni di Comunità, 2000].

Faucci, R. (1986). *Einaudi.* Turín: Utet.

Felipe, J., y J. McCombie (2013). *The Aggregate Production Function and the Measurement of Technical Change.* Cheltenham: Edward Elgar.

Ferguson, C. E. (1969). *The Neoclassical Theory of Production and Distribution.* Cambridge: Cambridge University Press.

Fischer, R. (2009). «The influence of neoliberals in Chile before, during and after Pinochet», en P. Mirowski y D. Plehwe (eds.). *The Road from Mont Pèlerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective.* Cambridge: Harvard University Press, pp. 305-346.

Fischer, S. (1977). «Long-term contracts, rational expectations and the optimal money supply rule», *Journal of Political Economy* 85: 191-205.

Fitoussi, J.-P., Sen, A. y J. Stiglitz (2009). *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress.* París (<http://www.stiglitz-sen-fitous-si.fra/en/index.htm>).

Fleming, J. M. (1962). «Domestic financial policies under fixed and floating exchange rates», *IMF Staff Papers* 9: 369-379.

Flux, A. W. (1894). «Review: K. Wicksell, *Über Wert, Kapital und Rente;* P.H. Wicksteed, *An essay on the coordination of the laws of distribution*», *Economic Journal* 4: 305-313.

Foley, D. (1967). «Resource allocation and the public sector», *Yale Economic Essays* 7.

Foley, D. (1986). *Understanding Capital.* Cambridge, (Mass.): Harvard University Press.

Forni, M., y M. Lippi (1997). *Aggregation and the Microfoundations of Dynamic Macroeconomics.* Oxford: Clarendon Press.

Foucault, M. (2004). *Naissance de la biopolitique. Cours au Collège de France 1978-1979.* París: Seuil-Gallimard [trad. it.: *Nascita della biopolitica.* Milán: Feltrinelli, 2005; UE Feltrinelli, 3.ª ed., 2017].

Frankel, P. H. (1946). *Essentials of Petroleum;* 2.ª ed., Londres: Frank Cass, 1969.

Frenkel, J., y H. G. Johnson (eds.) (1976). *The Monetary Approach to the Balance of Payments.* Toronto: University of Toronto Press.

Friedman, M. (1953). *Essays in Positive Economics.* Chicago: University of Chicago Press [trad. cast.: *Ensayos sobre economía positiva.* Madrid: Gredos, 1967].

Friedman, M. (1956a). «The quantity theory of money. A restatement», en M. Friedman (ed.). *Studies in the Quantity Theory of Money.* Chicago: University of Chicago Press, pp. 3-21.

Friedman, M. (ed.) (1956b). *Studies in the Quantity Theory of Money.* Chicago: University of Chicago Press.

Friedman, M. (1957). *A Theory of the Consumption Function.* Princeton: Princeton University Press.

Friedman, M. (1960). *A Program for Monetary Stability.* Nueva York: Fordham University Press.

Friedman, M. (1962). *Price Theory.* Chicago: Aldine; reimpr., 2007.

Friedman, M. (1968). «The role of monetary policy», *American Economic Review* 58: 1-17 [trad. it.: «Il ruolo della politica monetaria», en M. Friedman. *Metodo, consumo e moneta,* edición de F. Cesaratto y F. Spinelli. Bolonia: Il Mulino, 1996, pp. 271-294].

Friedman, M. (1969). *The Optimum Quantity of Money and Other Essays.* Chicago: Aldine.

Friedman, M. (1974). *Milton Friedman's Monetary Framework: A Debate with His Critics,* edición de R. J. Gordon. Chicago: University of Chicago Press.

Friedman, M. (1977). *From Galbraith to Economic Freedom.* Occasional paper n. 49. Londres: Institute of Economic Affairs.

Friedman, M. (1996). *Metodo, consumo e moneta,* edición de F. Cesaratto y F. Spinelli. Bolonia: Il Mulino.

Friedman, M., y A. Schwartz (1963). *A Monetary History of the United States, 1867-1960.* Princeton: Princeton University Press.

Friedman, M., y A. Schwartz (1982). *Monetary Trends in the United States and the United Kingdom.* Chicago: University of Chicago Press.

Frisch, R. (1933). «Editorial», *Econometrica* 1: 1-4.

Fuà, G. (ed.) (1976). *Il «Modellaccio»: modello dell'economia italiana elaborato dal grupo di Ancona,* 4 vols. Milán: Franco Angeli.

Fuà, G. (1993). *Crescita economica. Le insidie delle cifre.* Bolonia: Il Mulino.

Fudenberg, D., y J. Tirole (1991). *Game Theory.* Cambridge, Mass.: MIT Press.

Furtado, C. (1964). *Development and Underdevelopment.* Berkeley: University of California Press.

Furtado, C. (1970). *Théorie du développement économique.* París: Presses Universitaires de France [trad. it.: *Teoria dello sviluppo economico.* Bari: Laterza, 1992].

Galavotti, M. C. (2005). *Philosophical Introduction to Probability.* Stanford: CSLI Publications.

Galbraith, James K. (2008). *The Predator State.* Nueva York: Free Press.

Galbraith, John K. (1952). *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power.* Boston: Houghton Mifflin [trad. cast.: *Capitalismo americano: el concepto de poder compensador.* Barcelona: Ariel, 1972, 5.ª ed.].

Galbraith, John K. (1955). *The Great Crash.* Boston: Houghton Mifflin [trad. it.: *Il grande crollo.* Milán: Etas Kompass, 1966; trad. cast.: *El crac del 29.* Barcelona: Ariel, 1985].

Galbraith, John K. (1958). *The Affluent Society.* Boston: Houghton Mifflin [trad. it.: *La società opulenta.* Milán: Edizioni di Comunità, 1959; trad. cast.: *La sociedad opulenta.* Barcelona: Altaya, 1999].

Galbraith, John K. (1967). *The New Industrial State.* Boston: Houghton Mifflin; reimpr., Harmondsworth: Penguin, 1967 [trad. it.: *Il nuovo stato industriale.* Turín: Einaudi, 1968; trad. cast.: *El nuevo Estado industrial.* Barcelona: Orbis, 1986, 5.ª ed.].

Galilei, G. (1623). *Il Saggiatore.* Roma: Accademici dei Lincei; reimpr. en *Opere.* Sarpe, 1984 [trad. cast.: *El ensayador.* Buenos Aires: Aguilar, 1981].

Gallaway, L., y V. Shukla (1974). «The neoclassical production function», *American Economic Review* 64: 348-358.

García Duarte, P. (2014). «The early years of the MIT PhD Program in industrial economics», *History of Political Economy* 65 Supl.: 81-108.

Gärdenfors, P., y N. E. Sahlin (1982). «Unreliable probabilities, risk taking, and decision making», *Synthese* 53: 361-386; reimpr., en P. Gärdenfors y N. E. Sahlin (eds.). *Decision, Probability and Utility.* Cambridge: Cambridge University Press, 1988, pp. 313-334.

Gärdenfors, P., y N. E. Sahlin (eds.) (1988). *Decision, Probability and Utility.* Cambridge: Cambridge University Press.

Gårdlung, T. (1956). *Knut Wicksell, rebell l det nya riket.* Estocolmo: Almqvist & Wicksell [trad. ingl.: *The Life of Knut Wicksell.* Cheltenham: Edward Elgar, 1996].

Garegnani, P. (1960). *Il capitale nelle teorie della distribuzione.* Milán: Giuffrè [trad. cast.: *El capital en la teoría de la distribución.* Barcelona: Oikos-Tau, 1982].

Garegnani, P. (1970). «Heterogeneous capital, the production function and the theory of distribution», *Review of Economic Studies* 37: 407-436 [trad. it.: *Beni capitali eterogenei, la funzione della produzione e la teoria della distribuzione,* en P. Sylos Labini (ed.). *Prezzi relativi e distribuzione del reddito.* Turín: Boringhieri, 1973, pp. 274-345].

Garegnani, P. (1976). «The neoclassical production function: comment», *American Economic Review* 66: 424-427.

Garegnani, P. (1979). *Valore e domanda effettiva.* Turín: Einaudi.

Garegnani, P. (1981). *Marx e gli economisti classici.* Turín: Einaudi.

Garegnani, P. (1984). «Value and distribution in the classical economists and Marx», *Oxford Economic Papers* 36: 291-325.

Garegnani, P. (1990a). «Sraffa: Classical versus Marginalist analysis», en K. Bharadwaj y B. Schefold (eds.). *Essays on Piero Sraffa.* Londres: Unwin Hyman, 1990, pp. 112-141.

Garegnani, P. (1990b). «On some supposed obstacles to the tendency of market prices towards natural prices», *Political Economy* 6: 329-359.

Garrison, R. W. (1978). *Austrian Macroeconomics: A Diagrammatic Exposition.* Menlo Park: Institute for Human Studies.

Georgescu-Roegen, N. (1936). «The pure theory of consumer's behavior», *Quarterly Journal of Economics* 50: 545-593.

Georgescu-Roegen, N. (1954). «Choice, expectation and measurability», *Quarterly Journal of Economics* 68: 503-534.

Georgescu-Roegen, N. (1966). *Analytical Economics: Issues and Problems.* Cambridge, (Mass.): Harvard University Press [trad. it.: *Analisi economica e processo economico,* edición de G. Becattini. Florencia: Sansoni, 1973].

Georgescu-Roegen, N. (1971). *The Entropy Law and the Economic Process.* Cambridge, (Mass.): Harvard University Press.

Georgescu-Roegen, N. (1972). «Process analysis and the neoclassical theory of production», *American Journal of Agricultural Economics* 54: 279-294.

Georgescu-Roegen, N. (1976). *Energy and Economic Myths.* Nueva York: Pergamon [trad. it.: *Energia e miti economici.* Turín: Bollati Boringhieri, 1998].

Georgescu-Roegen, N. (1988). «An emigrant from a developing country: autobiographical notes – I», *BNL Quarterly Review* 41: n. 164, 3-32; reimpr. en *Recollections of Eminent Economists,* vol. 2, edición de J. Kregel, Londres: Macmillan, 1989, pp. 99-127 [trad. it. en *Moneta e Credito* 41: n. 162, pp. 139-166; reimpr. en VV. AA., *Il mestiere di economista.* Roma: Edizioni dell'Elefante – BNL Edizioni, 1996, pp. 67-93].

Georgescu-Roegen, N. (1993). «An emigrant from a developing country: autobiographical notes – II», *BNL Quarterly Review* 46: n. 184, 3-30 [trad. it. en *Moneta e Credito* 46: n. 182, 161-191].

Geroski, P. A., y L. Schwalbach (eds.) (1991). *Entry and Market Contestability.* Oxford: Blackwell.

Gilibert, G. (1990). «La scuola ruso-tedesca di economia matematica e la dottrina del flusso circolare», en G. Becattini (ed.). *Il pensiero economico: temi, problemi e scuole.* Turín: Utet, pp. 387-403.

Gilibert, G. (1998). «Mani visibili, invisibili, nascoste», en Sissa-Laboratorio interdisciplinare, Laboratorio dell'immaginario scientifico, *Adam Smith e dintorni.* Nápoles: Cuen, pp. 137-156.

Gini, C. (1912). *Variabilità e mutabilità: contributo allo studio delle distribuzioni e delle relazioni statistiche.* Bolonia: Paolo Cuppin; reimpr. en Biblioteca dell'economista, serie V, vol. 13, pp. 1-151.

Giraud, Y. (2014). «Negotiating the "middle-of-the-road" position: Paul Samuelson, MIT and the politics of textbook writing 1945-55», *History of Political Economy* 65 Supl.: 135-152.

Godfrey-Smith, P. (2009). *Darwinian Populations and Natural Selections.* Oxford: Oxford University Press.

Godley, W., y A. Izurieta (2004). «L'economia statounitense: debolezza della "forte" ripresa», *Moneta e Credito* 57: n. 226, 151-160.

Godley, W., y M. Lavoie (2007). *Monetary Economics. An Integrated Approach to Credit. Money, Income, Production and Wealth.* Londres: Palgrave Macmillan.

Goodfriend, M., y R. G. King (1997). «The new neoclassical synthesis and the role of monetary policy», en B. S. Bernanke y J. J. Rotenberg (eds.) (1997). *NBER Macroeconomics Annal: 1997,* Cambridge, (Mass.): MIT Press.

Goodhart, C. A. E. (1997). «E ora dove?», *Moneta e Credito* 50: n. 200, 413-461.

Goodwin, R. M. (1967). «A growth cycle», en C. H. Feinstein (ed.), *Socialism, Capitalism and Economic Growth. Essays Presented to Maurice Dobb.* Cambridge: Cambridge University Press, pp. 54-58 [trad. it.: «Un ciclo nella crescita», en R. M. Goodwin. *Essays in Economic Dynamics.* Londres: Macmillan, 1982a, pp. 267-272].

Goodwin, R. M. (1970). *Elementary Economics from the Higher Standpoint.* Cambridge: Cambridge University Press [trad. it.: *Elementi di economia avanzata. Un'esposizione non matematica.* Milán: Etas Kompass, 1972].

Goodwin, R. M. (1982a). *Essays in Economic Dynamics.* Londres: Macmillan [trad. it.: *Saggi di analisi economica dinamica.* Roma: La Nuova Italia Scientifica, 1982].

Goodwin, R. M. (1982b). *Intervista a un economista,* edición de M. Palazzi. Bolonia: Biblioteca Walter Bigiavi della Facoltà di economia e commercio dell'Università di Bologna.

Goodwin, R. M. (1990). *Chaotic Economic Dynamics.* Oxford: Clarendon Press [trad. cast.: *Caos y dinámica económica.* Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza, 1997].

Gordon, R. J. (2011). «The history of the Phillips curve: consensus and bifurcation», *Economica* 78: 10-50.

Gramsci, A., y P. Sraffa (1924). «Problemi di oggi e di domani», *Ordine nuovo:* 1-15 de abril, vol. 1, 4.

Gray, J. (1984). *Hayek on Liberty.* Oxford: Blackwell; reimpr., 1986.

Graziani, A. (2003). *The Monetary Theory of Production.* Cambridge: Cambridge University Press.

Greenspan, A. (2009). «We need a better cushion against risk», *Financial Times. Supplement on The future of capitalism. The big debate,* 12 de mayo.

Greenwood, R., y D. Scharfstein (2013). «The growth of finance», *Journal of Economic Perspectives* 27: 3-28.

Grilli, E. (2005). *Crescita e sviluppo delle nazioni.* Turín: Utet.

Grilli, E., y M. C. Yang (1988). «Primary commodity prices, manufactured good prices, and the terms of trade in developing countries: what the long run shows», *World Bank Economic Review* 2: 1-47.

Grimm, C., S. Püringer y J. Kapeller (2018). «Paradigms and policies: the state of economics in German speaking countries», *ICAE Working Paper Series 77.* Linz: Johannes Kepler University.

Haavelmo, T. (1944). «The probability approach in econometrics», *Econometrica* 12 Supl., 1-118.

Haavelmo, T. (1945). «Multiplier effect of a balanced budget», *Econometrica* 13: 311-318.

Hacking, L. (1990). *The Taming of Change.* Cambridge: Cambridge University Press.

Hagemann, H. (2013). «Germany after world war II: ordoliberalism, the social market economy and Keynesianism», *History of Economic Theory and Policy* 1: 37-51.

Hahn, F. (1965). «On some problems of proving the existence of equilibrium in a monetary economy», en F. Hahn y F. Brechling (eds.). *The Theory of Interest Rates.* Londres: Macmillan, pp. 126-135.

Hahn, F. (1973). *On the Notion of Equilibrium in Economics.* Cambridge: Cambridge University Press [trad. it.: «Sulla nozione di equilibrio in economia», en F. Hahn, *Equilibrio economico disoccupazione e moneta.* Roma-Bari: Laterza, 1973, pp. 17-53; reimpr. en F. Hahn, *Stabilità, disoccupazione, moneta.* Bolonia: Il Mulino, 1989, pp. 83-117].

Hahn, F. (1982). «Stability», en *Handbook of Mathematical Economics.* Ámsterdam: North Holland, vol. 2, edición de K. Arrow y M. Intriligator, cap. 16.

Hahn, F., y R. C. O. Matthews (1964). «The theory of economic growth: a survey», *Economic Journal* 74: 779-902.

Hall, P., y D. Soskice (eds.) (2001). *Varieties of Capitalism.* Oxford: Oxford University Press.

Hammond, J. D. (2015). «Paul Samuelson on public goods: the road to nihilism», en *History of Political Economy,* vol. 47, 5, 147-173.

Hanappi. G. (2017). «Agent-based modeling. History, essence, future», *PSL Quarterly Review* 70: n. 283, 449-472.

Hansen, A. (1938). *Full Recovery or Stagnation?* Nueva York: Norton.

Hansen, A. (1949). *Monetary Theory and Fiscal Policy.* Nueva York: McGraw Hill.

Hansen, A. (1953). *A Guide to Keynes.* Nueva York: McGraw Hill [trad. cast.: *Guía de Keynes.* México: Fondo de Cultura Económica, 1964, 3.ª ed.].

Harcourt, G. C. (1972). *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital.* Cambridge: Cambridge University Press [trad. it.: *La teoria del capitale. Una controversia tra le due Cambridge.* Milán: Isedi, 1973; trad. cast.: *Teoría del capital: una controversia entre los dos Cambridge.* Barcelona: Oikos-tau, 1975].

Harcourt, G. C., y N. F. Laing (eds.) (1971). *Capital and Growth.* Harmondsworth: Penguin.

Hare, R. M. (1982). «Ethical theory and utilitarianism», en A. Sen y B. Williams (eds.). *Utilitarianism and Beyond.* Cambridge: Cambridge University Press, pp. 23-38 [trad. it.: «Teoria etica e utilitarismo», en A. Sen y B. Williams (eds.), *Utilitarismo e oltre.* Milán: Mondadori, 1984, pp. 31-49].

Harrod, R. F. (1939). «An essay in dynamic theory», *Economic Journal* 49: 14-33 [trad. it.: «Un saggio di teoria dinamica», en R. F. Harrod, *Dinamica economica.* Bolonia: Il Mulino, 1990, pp. 43-67].

Harrod, R. F. (1951). *The Life of John Maynard Keynes.* Londres: Macmillan [trad. it.: *La vita di J. M. Keynes.* Turín: Einaudi, 1965; trad. cast.: *La vida de John Maynard Keynes.* México: Fondo de Cultura Económica, 1985].

Harrod, R. F. (1961). «Review of P. Sraffa, Production of commodities by means of commodities», *Economic Journal* 71: 783-787 [trad. it. en P. Sraffa. *Saggi.* Bolonia: Il Mulino, 1986, pp. 199-205].

Harsanyi, J. C. (1977). «Morality and the theory of rational behavior», *Social Research* 44: 623-656 [trad. it.: «Moralità e teoria del comportamento razionale», en A. Sen y B. Williams (eds.). *Utilitarismo e oltre.* Milán: Mondadori, 1984; 2.ª ed., 1990, pp. 51-80].

Harsanyi, J. C. (1988). *L'utilitarismo.* Milán: Il Saggiatore; 2.ª ed., 1994.

Harsanyi, J. C., y R. Selten (1988). *A General Theory of Equilibrium Selection in Genes.* Cambridge, Mass.: MIT Press.

Harvey, D. (2005). *A Brief History of Neoliberalism.* Oxford: Oxford University Press.

Hausman, D. M., y M. S. McPherson (1996). *Economic Analysis and Moral Philosophy.* Cambridge: Cambridge University Press.

Hawkins, D., y H. Simon (1949). «Note: some conditions of macroeconomic stability», *Econometrica* 17: 245-248 [trad. it.: «Alcune condizioni di stabilità macroeconomica: una nota», en H. A. Simon. *Causalità, razionalità, organizzazione,* edición de F. Filippi. Bolonia: Il Mulino, 1985, pp. 43-48].

Hayek, F. von (1926). «Friedrich Freiherr von Wieser», *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 125: 513-530 [trad. ingl. en F. von Hayek. *The Fortunes of Liberalism,* edición de P. G. Klein. *The Collected Works of F. A. Hayek,* vol. 4. Chicago: University of Chicago Press, 1992, pp. 108-125].

Hayek, F. von (1931). *Prices and Production.* Londres: Routledge [trad. it.: *Prezzi e produzione,* edición de M. Colonna. Nápoles: Edizioni Scientifiche Italiane, 1990; trad. cast.: *Precios y producción.* Madrid: Unión Editorial, 1996].

Hayek, F. von (1931-1932). «Reflections on the pure theory of money of Mr. J. M. Keynes», *Economica* 11: 1931, 270-295, y 12: 1932, 22-44; reimpr. en F. von Hayek, «Contra Keynes and Cambridge», en B. Caldwell (ed.), *The Collected Works of F. A. Hayek,* vol. 9. Chicago: University of Chicago Press, 1995, pp. 121-146 y 174-197.

Hayek, F. von (1932). «Money and capital: a reply», *Economic Journal* 42: 237-249 [trad. it.: «Moneta e capitale: una risposta», en P. Sraffa. *Saggi.* Bolonia: Il Mulino, 1986, pp. 117-132].

Hayek, F. von (1933). «Über "Neutrales" Geld», *Zeitschrift für Nationalökonomie* 4: n. 5, 655-661 [trad.ingl.: «On "neutral" money», en F. von Hayek. *Good Money. Part I. The New World,* edición de S. Kresge. *The Collected Works of F. A. Hayek,* vol. 5. Chicago: The University of Chicago Press, 1999a, pp. 228-231].

Hayek, F. von (1935). «The nature and history of the problem» y «The state of the debate», en F. Hayek (ed.), *Collectivist Economic Planning.* Londres: Routledge [trad. it.: *Pianificazione economica collettivistica.* Turín: Einaudi 1946; reimpr. en F. von Hayek. *Individualism and Economic Order.* Chicago: University of Chicago Press, 1948, pp. 119-147 y 148-180; trad. it.: «Il calcolo socialista», en F. von Hayek. *Conoscenza, mercato, pianificazione,* edición de F. Donzelli. Bolonia: Il Mulino, 1988, pp. 325-392].

Hayek, F. von (1937). «Economics and Knowledge», *Economica* 4: n. 13, 33-54 [trad. it. en F. von Hayek. *Conoscenza, mercato, pianificazione,* edición de F. Donzelli. Bolonia: Il Mulino, 1988, pp. 227-252].

Hayek, F. von (1940). «Socialist calculation: the competitive "solution"», *Economica* 7: 125-149; reimpr. en F. von Hayek (1948). *Individualism and Economic Order.* Chicago: University of Chicago Press, pp. 181-208 [trad. it. en F. von Hayek. *Conoscenza, mercato, pianificazione,* edición de F. Donzelli. Bolonia: Il Mulino, 1988, pp. 393-422].

Hayek, F. von (1941). *The Pure Theory of Capital.* Londres: Routledge & Kegan Paul [trad. cast.: *La teoría pura del capital.* Madrid: Aguilar, 1946].

Hayek, F. von (1942). «The Ricardo effect», *Economica* 9: n. 34, 127-152; reimpr. en F. von Hayek. *Individualism and Economic Order.* Chicago: University of Chicago Press, 1948, pp. 220-254.

Hayek, F. von (1942-1944). «Scientism and the study of society», *Economica* Part 1, 1942, vol. 9, n. 35, 34-63; Part 2, 1943, vol. 10, n. 37, 34-63; Part 3, 1944, vol. 11, n. 41, 27-39 [trad. it.: «Lo scientismo e lo studio della società», en F. von Hayek. *Conoscenza, mercato, pianificazione,* edición de F. Donzelli. Bolonia: Il Mulino, 1988, pp. 97-210].

Hayek, F. von (1943). «A commodity reserve currency», *Economic Journal* 53: n. 210, 176-184; reimpr. en F. von Hayek. *Good Money. Part II. The Standard,* edición de S. Kresge. *The Collected Works of F. A. Hayek,* vol. 6. Chicago: The University of Chicago Press, 1999b, pp. 106-114.

Hayek, F. von (1944). *The Road to Serfdom.* Chicago: Chicago University Press; reimpr. (con una introducción de M. Friedman), 1994 [trad. cast: *Camino de servidumbre.* Madrid: Alianza Editorial, 2000; trad. cat.: *Camí de servitud.* Barcelona: Proa, 2003].

Hayek, F. von (1945). «The use of knowledge in society», *American Economic Review* 35: 519-530 [trad.it.: «L'uso della conoscenza nella società», en F. von

Hayek. *Conoscenza, mercato, pianificazione,* edición de F. Donzelli. Bolonia: Il Mulino, 1988, pp. 277-292].

Hayek, F. von (1948). *Individualism and Economic Order.* Chicago: University of Chicago Press.

Hayek, F. von (1952). *The Sensory Order. An Inquiry into the Foundations of Theoretical Psychology.* Londres: Routledge & Kegan Paul.

Hayek, F. von (1960). *The Constitution of Liberty.* Chicago: University of Chicago Press.

Hayek, F. von (1973). *Law, Legislation and Liberty,* vol. 1, *Rules and Order.* Londres: Rouledge & Kegan Paul [trad. cast.: *Derecho, legislación y libertad: una nueva formulación de los principios liberales de la justicia y de la economía política.* Madrid: Unión Editorial, 1985, 2.ª ed.].

Hayek, F. von (1974). *Nobel Lecture, 11 diciembre,* disponible *online* en la dirección <http://www.nobel prize.org/nobel-prizes/economic_sciences/laureate/1974/hayek_lecture.html>.

Hayek, F. von (1976). *Denationalisation of Money.* Londres: Institute of Economic Affairs, 1978, 2.ª ed.; reimpreso en F. von Hayek (1999b). *Good Money. Part II. The Standard*, edición de S. Kresge. *The Collected Works of F. A. Hayek,* vol. 6. Chicago: The University of Chicago Press, pp. 128-229 [trad. cast.: *La desnacionalización del dinero.* Barcelona: Folio, 1996].

Hayek, F. von (1988). *Conoscenza, mercato, pianificazione,* edición de F. Donzelli. Bolonia: Il Mulino.

Hayek, F. von (1991). *The Trend of Economic Thinking. Essays on Political Economists and Economic History,* edición de W. W. Bartley III y S. Kresge. *The Collected Works of F. A. Hayek,* vol. 3. Chicago: University of Chicago Press.

Hayek, F. von (1992). *The Fortunes of Liberalism,* edición de P. G. Klein. *The Collected Works of F. A. Hayek,* vol. 4. Chicago: University of Chicago Press.

Hayek, F. von (1994). *Hayek on Hayek,* edición de S. Kresge y L. Wenar. Chicago: University of Chicago Press [trad. it.: *Autobiografia.* Soveria Mannelli: Rubbettino; trad. cast.: *Hayek sobre Hayek: un diálogo autobiográfico.* Madrid: Unión Editorial, 2010, 2.ª ed.].

Hayek, F. von (1999a). *Good Money. Part I. The New World,* edición de S. Kresge. *The Collected Works of F. A. Hayek,* vol. 5. Chicago: The University of Chicago Press.

Hayek, F. von (1999b). *Good Money. Part II. The Standard,* edición de S. Kresge. *The Collected Works of F. A. Hayek,* vol. 6. Chicago: The University of Chicago Press.

Hayek, F. von (2015). *Hayek on Mill. The Mill-Taylor Friendship and Related Writings,* edición de S. Peart. *The Collected Works of F. A. Hayek,* vol. 16. Londres: Routledge.

Heal, G. (ed.) (1993). *The Economics of Exhaustible Resources.* Aldershot: Edward Elgar.

Hendry, D. F. (1980). «Econometrics: alchemy or science?», *Economica* 47: 387-406.

Hennings, K. H. (1997). *The Austrian Theory of Value and Capital.* Cheltenham: Edward Elgar.

Henrich, J., R. Boyd, S. Bowles, C. Camerer, E. Fehr y H. Gintis (eds.) (2004). *Foundations of Human Sociality.* Oxford: Oxford University Press.

Herndon, T., M. Ash y R. Pollin (2013). «Does high public debt consistently stifle economic growth? A critique of Reinhart and Rogoff», *PERI Working Paper* 322.

Heukelom, F. (2014). *Behavioral Economics: A History.* Cambridge: Cambridge University Press.

Hicks, J. (1937). «Mr. Keynes and the classics: a suggested interpretation», *Econometrica* 5: 147-159 [trad. it.: «Keynes e i classici», en M. G. Mueller (ed.), *Problemi di macroeconomia,* vol. 1. Milán: Etas Kompass, 1968, pp. 107-126; trad. cast.: «Keynes y los clásicos: una posible interpretación», en M. G. Mueller (ed.), *Lecturas de macroeconomía.* México: Cía. Ed. Continental, 1971, pp. 143-152].

Hicks, J. (1939). *Value and Capital.* Oxford: Clarendon Press, 1946, 2.ª ed. [trad. cast.: *Valor y capital: investigación sobre algunos principios fundamentales de teoría económica.* México: Fondo de Cultura Económica, 1945].

Hicks, J. (1973). *Capital and Time. A Neo-Austrian Theory.* Oxford: Clarendon Press [trad. cast.: *Capital y tiempo.* México: Fondo de Cultura Económica, 1976].

Hilferding, R. (1910). *Das Finanzkapital.* Viena: Wiener Volksbuchhandlung Ignaz Brand [trad. it.: *Il capitale finanziario.* Milán: Feltrinelli, 1961; 2.ª ed., 1972; trad. cast.: *El capital financiero.* Madrid: Tecnos, 1985].

Hirsch, F. (1976). *Social Limits to Growth.* Cambridge, (Mass.): Harvard University Press.

Hirschman, A. O. (1958). *The Strategy of Economic Development.* New Haven: Yale University Press [trad. cast.: *La estrategia del desarrollo económico.* México: Fondo de Cultura Económica, 1961].

Hirschman, A. O. (1970). *Exit, Voice, and Loyalty.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press [trad. it.: *Lealtà, defezione, protesta.* Milán: Bompiani, 1982;

trad. cast.: *Salida, voz y lealtad; respuestas al deterioro de empresas, organizaciones y estados.* México: Fondo de Cultura Económica, 1977].

Hirschman, A. O. (1977). *The Passions and the Interests.* Princeton: Princeton University Press [trad. it.: *Le passioni e gli interessi.* Milán: Feltrinelli, 1979; trad. cast.: *Las pasiones y los intereses.* Barcelona: Península, 1999].

Hirschman, A. O. (1982). «Rival interpretations of market society: civilizing, destructive, or feble?», *Journal of Economic Literature* 20: 1463-1484 [trad. it. en M. C. Marcuzzo y A. Roncaglia (eds.). *Saggi di economia politica.* Bolonia: Clueb, 1998, pp. 13-39].

Hobbes, T. (1651). *Leviathan.* Londres: Andrew Crooke [trad. it.: *Leviatano.* Roma-Bari: Laterza, 1974; trad. cast.: *Leviatán.* Barcelona: RBA, 2002].

Hobbes, T. (1658). *De homine.* Londres: Andrew Crooke [trad. it.: Roma-Bari: Laterza, 1984].

Hobsbawm, E. (1994). *Age of Extremes: The Short Twentieth century, 1914-1991.* Nueva York: Random House [trad. it.: *Il secolo breve.* Milán: Rizzoli, 1995].

Hodgson, G. M. (1988). *Economics and Institutions.* Cambridge: Polity Press.

Hodgson, G. M. (1998). «The approach of institutional economics», *Journal of Economic Literature* 36: 166-192 [trad. it.: «L'approccio dell'economia istituzionale», en M. Lombardi y F. Squazzoni (eds.). *Saggi di economia evolutiva.* Milán: Ciriec-Franco Angeli, 2005, pp. 135-169].

Hodgson, G. M. (1999). *Evolution and Institutions.* Cheltenham: Edward Elgar.

Hollander, J. (1904). «The development of Ricardo's theory of value», *Quarterly Journal of Economics* 18: 445-491.

Hollander, J. (1910). *David Ricardo – A Centenary Estimate.* Baltimore; reimpr., Nueva York: McKelley, 1968.

Hotelling, H. (1929). «Stability in competition», *Economic Journal* 39: 41-57 [trad. cast.: «La estabilidad en la competencia», en G. J. Stigler y K. E. Boulding. *Ensayos sobre la teoría de los precios.* Madrid: Aguilar, 1960].

Hotelling, H. (1931). «The economics of exhaustible resources», *Journal of Political Economy* 39: 137-175.

Howard, M. C., y J. E. King (2004). «The economic contributions of Paul Sweezy», *Review of Political Economy* 16: 411-456.

Hume, D. (1752). «On the balance of trade», en *Political discourses.* Edimburgo: A. Kincaid y A. Donaldson; reimpr. en *Essays: Moral, Political, and Literary,* edición de E. F. Miller. Indianápolis: Liberty Press, 1987, pp. 308-326 [trad. it.: *Discorsi politici.* Turín: Boringhieri, 1959; trad. cast.: *Ensayos políticos.* Madrid: Tecnos, 1994].

Huntington, S. P. (1996). *The Clash of Civilizations and the Remaking of the World Order.* Nueva York: Simon & Schuster [trad. cast.: *El choque de civilizaciones y la reconfiguración del orden mundial.* Barcelona: Paidós, 2005].

Ioannidis, J. P., T. D. Stanley y H. Doucouliagos (2017). «The power of bias in economic research», *Economic Journal* 127: F256-F265.

Jackson, D. (2000). *The New National Accounts.* Cheltenham: Edward Elgar.

Janssen, M. C. W. (ed.) (2004). *Auctioning Public Assets.* Cambridge: Cambridge University Press.

Jeffrey, K. C. (1965). *The Logic of Decision.* Nueva York: McGraw Hill, 2.ª ed. Chicago: University of Chicago Press, 1983.

Jevons, W. S. (1865). *The Coal Question.* Londres: Macmillan; reimpr., Nueva York: Augustus M. Kelley, 1965 [trad. cast.: *El problema del carbón.* Madrid: Pirámide, 2000].

Jevons, W. S. (1871). *The Theory of Political Economy.* Londres: Macmillan; 2.ª ed., 1879; reimpr., Harmondsworth: Penguin Books, 1970 [trad. it.: *La teoria dell'economia politica.* Turín: Utet, 1947; trad. cast.: *La teoría de la economía política.* Madrid: Pirámide, 1998].

Johansson, H. A. (2016). *Timbro Authoritarian Populism Index.* Estocolmo: Timbro.

Johnson, H. G. (1972). «The monetary approach to balance of payments theory», en H. Johnson (ed.). *Further Essays of Monetary Economics.* Londres: Macmillan.

Joskow, P. L., y R. G. Noll (2013). «Alfred Kahn, 1917-2010», *Review of Industrial Organization* 42: 107-126.

Jossa, B. (2000). *Esiste un'alternativa al capitalismo? L'impresa democratica e l'attualità del marxismo.* Roma: Manifestolibri.

Kagel, J., y D. Levin (1986). «The winner's curse and public information in common value actions», *American Economic Review* 76: 894-920 [trad. it.: «Maledizione del vincitore e informazione pubblica nelle aste a valore comune», en M. Motterlini y F. Guala (eds.). *Economia cognitiva e sperimentale.* Milán: Egea-Università Bocconi Editore, 2005, pp. 293-333].

Kahn, A. (1970-1971), *The Economics of Régulation* (vol. 1, *Economic Principles,* 1970; vol. 2, *Institutional Issues,* 1971). Nueva York: Wiley.

Kahn, R. F. (1931). «The relation of home investment to unemployment», *Economic Journal* 41: 173-198; reimpr. en R. F. Kahn. *Selected Essays on Employment and Growth.* Cambridge: Cambridge University Press, 1972, pp. 1-27 [trad. it.: «La relazione tra investimenti e disoccupazione», en R. F. Kahn, *Concorrenza, occupazione e moneta.* Bolonia: Il Mulino, 1999, pp. 3-28].

Kahn, R. F. (1954). «Some notes on liquidity preference», *Manchester School* 22: 229-257; reimpr. en R. F. Kahn. *Selected Essays on Employment and Growth.*

Cambridge: Cambridge University Press, 1972, pp. 72-96 [trad. it.: «Note sulla preferenza per la liquidità», en R. F. Kahn, *Concorrenza, occupazione e moneta.* Bolonia: Il Mulino, 1999, pp. 217-244].

Kahn, R. F. (1972). *Selected Essays on Employment and Growth.* Cambridge: Cambridge University Press [trad. it.: *L'occupazione e la crescita.* Turín: Einaudi, 1976].

Kahn, R. F. [1929] (1983). *L'economia del breve periodo,* edición de M. Dardi. Turín: Boringhieri [ed. ingl.: *The Economics of the Short Period.* Nueva York: St. Martin's Press, 1989].

Kahn, R. F. (1984) *The Making of Keynes's* «*General Theory*». Cambridge: Cambridge University Press.

Kahneman, D. (2011). *Thinking Fast and Slow.* Nueva York: Farrar, Straus and Giroux [trad. it.: *Pensieri lenti e veloci.* Milán: Mondadori, 2013].

Kahneman, D., y A. Tversky (1979). «Prospect theory: an analysis of decision under risk», *Econometrica* 47: 263-291 [trad. it.: «Prospect theory: un'analisi delle decisioni in condizioni di rischio», en M. Motterlini y F. Guala (eds.). *Economia cognitiva e sperimentale.* Milán: Egea-Università Bocconi Editore, 2005, pp. 61-93].

Kaldor, N. (1939). «Welfare propositions of economics and interpersonal comparisons of utility», *Economic Journal* 49: 549-552.

Kaldor, N. (1942). «Professor Hayek and the concertina effect», *Economica* 9: 359-382 [trad. it.: «Il professor Hayek e l'efetto fisarmonica», en N. Kaldor, *Saggi sulla stabilità economica e lo sviluppo.* Turín: Einaudi, 1965, pp. 156-189; trad. cast.: «El profesor Hayek y el efecto-concertina», en N. Kaldor, *Ensayos sobre estabilidad y desarrollo económico.* Madrid: Tecnos, 1969, pp. 143-168].

Kaldor, N. (1956). «Alternative theories of distribution», *Review of Economic Studies* 23: 94-100 [trad. it.: «Teorie alternative della distribuzione», en N. Kaldor, *Equilibrio, distribuzione e crescita.* Turín: Einaudi, 1984, pp. 95-122; trad. cast.: «Teorías alternativas sobre la distribución», en N. Kaldor, *Ensayos sobre el valor y la distribución.* Madrid: Tecnos, 1973, pp. 189-213].

Kaldor, N. (1957). «A model of economic growth», *Economic Journal* 67: 591-624 [trad. it.: «Un modelo dello sviluppo economico», en N. Kaldor, *Saggi sulla stabilità economica e lo sviluppo.* Turín: Einaudi, 1965, pp. 280-327; trad. cast.: «Un modelo de desarrollo económico», en N. Kaldor, *Ensayos sobre estabilidad y desarrollo económico.* Madrid: Tecnos, 1969, pp. 243-281].

Kaldor, N. (1961). «Capital accumulation and economic growth», en F. A. Lutz (ed.). *The Theory of Capital.* Londres: Macmillan, pp. 177-220 [trad. it.: «L'accumulazione di capitale e la crescita economica», en N. Kaldor, *Equilibrio, distribuzione e crescita.* Turín: Einaudi, 1984: pp. 123-171].

Kaldor, N. (1966). «Marginal productivity and the macro-economic theories of distribution: comment on Samuelson and Modigliani», *Review of Economic Studies* 33: 309-319 [trad. it.: «La produttività marginale e le teorie macroeconomiche della distribuzione», en N. Kaldor. *Equilibrio, distribuzione e crescita.* Turín: Einaudi, 1984, pp. 199-217; trad. cast.: «La productividad marginal y las teorías macroeconómicas de la distribución», en G. Harcourt y N. Laing (selecc.), *Capital y crecimiento.* México: Fondo de Cultura Económica, 1977, pp. 291-308].

Kaldor, N. (1970). «The new monetarism», *Lloyds Bank Review,* julio, 1-17; reimpr. en A. A. Walters (ed.), *Money and Banking.* Harmondsworth: Penguin, 1973, pp. 261-278.

Kaldor, N. (1982). *The Scourge of Monetarism.* Oxford: Oxford University Press; 2.ª ed., 1985 [trad. it.: *Il flagello del monetarismo.* Turín: Loescher, 1984].

Kalecki, M. (1943). *Studies in Economic Dynamics.* Londres: Allen and Unwin.

Kalecki, M. (1971). *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy.* Cambridge: Cambridge University Press [trad. it.: *Sulla dinamica dell'economia capitalistica. Saggi scelti, 1933-1970.* Turín: Einaudi, 1975; trad. cast.: *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista.* México: Fondo de Cultura Económica, 1977].

Kalecki, M. (1972). *Selected Essays on the Economic Growth of the Socialist and the Mixed Economy.* Cambridge: Cambridge University Press.

Kao, Y.-F., y V. Velupillai (2015). «Behavioural economics: classical and modern», *European Journal of the History of Economic Thought* 22: 236-271.

Keynes, J.M. (1913). *Indian Currency and Finance.* Londres: Macmillan; reimpr., en J. M. Keynes, *Collected Writings,* vol. 1. Londres: Macmillan, 1971.

Keynes, J. M. (1921). *A Treatise on Probability.* Londres: Macmillan; reimpr., en J. M. Keynes, *Collected Writings,* vol. 8. Londres: Macmillan, 1973 [trad. it.: *Trattato sulla probabilità.* Bolonia: Clueb, 1994].

Keynes, J. M. (1923). *A Tract on Monetary Reform.* Londres: Macmillan; reimpr., en J. M. Keynes, *Collected Writings,* vol. 4. Londres: Macmillan, 1971 [trad. it.: *La reforma monetaria,* edición de P. Sraffa. Milán: Fratelli Treves, 1925; trad. cast.: *Breve tratado sobre la reforma monetaria.* México: Fondo de Cultura Económica, 1992].

Keynes, J. M. (1930). *A Treatise on Money,* 2 vols. Londres: Macmillan; reimpr., en J. M. Keynes, *Collected Writings,* vols. 5 y 6. Londres: Macmilllan, 1971 [trad. it.: *Trattato sulla moneta.* Milán: Feltrinelli, 1979; trad. cast.: *Tratado del dinero.* Madrid: Aosta, 1996].

Keynes, J. M. (1931). *Essays in Persuasion.* Londres: Macmillan; reimpr. en J. M. Keynes, *Collected Writings,* vol. 9. Londres: Macmillan, 1972 [trad. it.: *Esor-*

tazioni e profezie. Milán: Garzanti, 1968; trad. cast.: *Ensayos de persuasión.* Barcelona: Crítica, 1988].

Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money.* Londres: Macmillan; reimpr., en J. M. Keynes, *Collected Writings,* vol. 7. Londres: Macmillan, 1973 [trad. it.: *Occupazione, interesse e moneta. Teoria generale.* Turín: Utet, 1963; trad. cast.: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero.* México: Fondo de Cultura Económica, 1963, 6.ª ed.; *La teoría general del empleo, el interés y el dinero.* Madrid: Aosta, 1998; trad. cat.: *La teoria general de la ocupació, l'interès i el diner.* Barcelona: Edicions 62, 1987].

Keynes, J. M. (1937). «Some economic consequences of a declining population», *Eugenics Review* 29: 13-17; reimpr., en J. M. Keynes. *The General Theory and After,* en *Collected Writings,* vol. 13 *(Part I: Preparation)* y 14 *(Part II: Defence and Development),* edición de D. Moggridge. Londres: Macmillan, 1973, vol. 14, pp. 124-133.

Keynes, J. M. (1973). *The General Theory and After,* en *Collected Writings,* vol. 13 (*Part I: Preparation)* y 14 *(Part II: Defence and Development),* edición de D. Moggridge. Londres: Macmillan.

Keynes, J. M. (1979). *The General Theory and After: A Supplement,* en *Collected Writings,* vol. 29, edición de D. Moggridge. Londres: Macmillan.

Keynes, J. M. (1980). *Activities 1941-1946: Shaping the Post-War World, Bretton Woods and Reparations,* en *Collected Writings,* vol. 26, edición de D. Moggridge. Londres: Macmillan.

Kindleberger, C. P. (1978). *Manias, Panics and Crashes. A history of Financial Crises.* Nueva York: Basic Books [trad. it.: *Euforia e panico. Storia delle crisi finanziarie.* Roma-Bari: Laterza, 1981; trad. cast.: *Manías, pánicos y cracs: historia de las crisis financieras.* Barcelona: Ariel, 1991].

Kindleberger, C. P. (1989). *Economic Laws and Economic History.* Cambridge: Cambridge University Press.

Kindleberger, C. P. (1995). «Asset inflation and monetary policy», *BNL Quarterly Review* 48: n. 192, 17-37 [trad. it.: «L'aumento dei prezzi delle attività e la politica monetaria», *Moneta e Credito* 48: n. 188, 43-67].

Kindleberger, C. P. (2002). «Il livello dei prezzi e la politica monetaria», *Moneta e Credito* 55: n. 218, 113-125.

King, J. E. (2015). *Post Keynesian Economics.* Cheltenham: Edward Elgar.

Kirman, A. (1992). «What or whom does the representative individual represent?», *Journal of Economic Perspectives* 6: 117-136.

Kirman, A. (2006). «Demand theory and general equilibrium: from explanation to introspection, a journey down the wrong road», *History of Political Economy* 38, Supl., 246-280.

Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship.* Chicago: University of Chicago Press.

Klein, L. R. (1991). «Contributi econometrici della Cowles Commission, 1944-1947. Uno sguardo retrospettivo», *Moneta e Credito* 44: n. 174, 131-142.

Klugman, J., F. Rodríguez y H.-J. Choi (2011). «The HDI 2010: new controversies, old critiques», *Journal of Economic Inequalities* 9: 249-288.

Knight, F. H. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit.* Boston: Hart, Schaffner & Marx; reimpr., Boston: Houghton Mifflin, 1940 [trad. cast.: *Riesgo, incertidumbre y beneficio.* Madrid: Aguilar, 1947].

Kosnik, L.-R. (2015). «What have economists being doing for the last 50 years? A text analysis of published academic research from 1960-2010», *Economics. The open-access, open-assessment e-journal* 9: n. 13, 1-37.

Krautkraemer, J. A. (1998). «Nonrenewable resource scarcity», *Journal of Economic Literature* 36: 2065-2107.

Kravis, J. B. (1976). «A survey of international comparisons of productivity», *Economic Journal* 86: 1-44.

Kravis, J. B., A. W. Heston y R. Summers (1978). «Real GDP per capita of more than one hundred countries», *Economic Journal* 88: 215-242.

Kregel, J. A. (1976). «Economic methodology in the face of uncertainty. The modelling methods of Keynes and the post-Keynesians», *Economic Journal* 86: 209-225.

Kregel, J. A. (1980a). «Economic dynamics and the theory of steady growth: an historical essay on Harrod's "knife edge"», *History of Political Economy* 12: 97-123.

Kregel, J. A. (1980b). «Markets and institutions as features of a capitalistic production system», *Journal of Post Keynesian Economics* 3: 32-48.

Kregel, J. A. (1996). *Origini e sviluppo dei mercati finanziari.* Arezzo: Banca popolare dell'Etruria e del Lazio.

Kreps, D. M. (1990). *Game Theory and Economic Modelling.* Oxford: Oxford University Press.

Krouse, C. G. (1990). *Theory of Industrial Economics.* Oxford: Blackwell.

Krugman, P. R. (1990). *Rethinking International Trade.* Cambridge, Mass.: MIT Press.

Kuhn, T. S. (1962). *The Structure of Scientific Revolutions.* Princeton: Princeton University Press; 2.ª ed., 1970 [trad. it.: *La struttura delle rivoluzioni scientifiche.* Turín: Einaudi, 1969 (2.ª ed., 1978); trad. cast.: *La estructura de las revoluciones científicas.* México: Fondo de Cultura Económica, 1986, 10.ª ed.].

Kula, W. (1958). *Rozwazania o historii.* Varsovia: Panstwowe Wydawnictwo Naukowe [trad. it.: *Riflessioni sulla storia.* Venecia: Marsilio, 1990; trad.

cast.: *Problemas y métodos de la historia económica.* Barcelona: Península, 1977, 3.ª ed.].

Kurz, H., y N. Salvadori (1995). *Theory of Production. A Long Period Analysis.* Cambridge: Cambridge University Press.

Kuznets, S. (1955). «Economic growth and income inequality», *American Economic Review, Papers and Proceedings* 45: 1-28.

Kuznets, S. (1965). *Towards a Theory of Economic Growth.* Nueva York: W. W. Norton & Co.; reimpr., 1968.

Kuznets, S. (1990). *Popolazione, tecnologia, sviluppo,* edición de O. Castellino. Bolonia: Il Mulino.

Kydland, F. E., y E. C. Prescott (1977). «Rules rather than discretion: the inconsistency of optimal plans», *Journal of Political Economy* 85: 473-492.

Kydland, F. E., y E. C. Prescott (1982). «Time to build and aggregate fluctuations», *Economica* 50: 1345-1370.

Lachmann, L. (1956). *Capital and Its Structure.* Londres: Bell & Sons; nueva ed., Menlo Park: Institute for Human Studies/San Francisco: Cato Institute, 1978.

Lachmann, L. (1986). *The Market as an Economic Process.* Oxford: Basil Blackwell.

Laffont, J.-J., y J. Tirole (1993). *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation.* Cambridge, Mass.: MIT Press.

Laidler, D. (1985). *The Demand for Money: Theories, Evidence and Problems.* Nueva York: Harper Collins; nueva ed., Londres: Pearson, 1997.

Lakatos, I. (1978). *The Methodology of Scientific Research Programmes. Philosophical Papers.* Cambridge: Cambridge University Press [trad. it.: *La metodologia dei programmi di ricerca scientifica. Scritti filosofici.* Milán: Il Saggiatore, 1985; trad. cast.: *La metodología de los programas de investigación científica.* Madrid: Alianza Editorial, 2002].

Lancaster, K. (1966). «A new approach to consumer theory», *Journal of Political Economy* 74: 132-157.

Lancaster, K. (1971). *Consumer Demand: A New Approach.* Nueva York: Columbia University Press.

Landes, D. S. (1986). «What do bosses really do?», *Journal of Economic History* 46: 585-623 [trad. it.: «A che servono davvero i padroni», en D. S. Landes (ed.), *A che servono i padroni? Le alternative storiche dell'industrializzazione.* Turín: Bollati Boringhieri, 1987, pp. 80-121].

Lange, O. (1936-1937). «On the economic theory of socialism», *Review of Economic Studies* 4: 53-71 y 123-142 [trad. cast.: «Sobre la teoría económica del socialismo», en O. Lange y F. M. Taylor, *Sobre la teoría económica del socialismo.* Barcelona: Ariel, 1971, 3.ª ed., pp. 59-150 (incluye los artículos de

Lange de 1936-1937, corregidos y aumentados); trad. cat.: *Sobre la teoria econòmica del socialisme.* Barcelona: Empúries, 1984].

Lange, O. (1942). «The foundations of welfare economics», *Econometrica* 10: 215-228.

Latouche, S. (2006). *Le Pari de la décroissance.* París: Librairie Arthème Fayard [trad. it.: *La scommessa della decrescita.* Milán: Feltrinelli, 2007].

Lawson, T. (1984). «The nature of post Keynesianism and its links to other traditions», *Journal of Post Keynesian Economics* 16: 503-538.

Lawson, T. (1997). *Economics Reality.* Londres: Routledge.

Lawson, T., J. G. Palma y J. Sender (1989) (eds.). *Kaldor's Political Economy.* Londres: Academic Press.

Layard, R. (2005). *Happiness.* Harmondsworth: Penguin [trad. it.: *Felicità.* Milán: Rizzoli, 2005].

Leijonhufvud, A. (1968). *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes.* Londres: Oxford University Press [trad. it.: *L'economia keynesiana e l'economia di Keynes.* Turín: Utet, 1976; trad. cast.: *Análisis de Keynes y de la economía keynesiana.* Barcelona: Vicens-Vives, 1976].

Lenin (Vladímir Ilich Uliánov) (1899). *Развитие капитализма в России,* San Petersburgo, Moscú [trad. it.: *Lo sviluppo del capitalismo in Russia.* Roma: Editori Riuniti, 1955; trad. cast.: *El desarrollo del capitalismo en Rusia.* Barcelona: Ariel, 1974].

Lenin (Vladímir Ilich Uliánov) (1916). *Imperializm, kak novejsij etap Kapitalizma,* Petrogrado: Parus [trad. it.: *L'imperialismo fase suprema del capitalismo.* Roma: Editori Rinascita, 1956; trad. cast.: *El imperialismo, fase superior del capitalismo.* Barcelona: DeBarris, 1999].

Leontief, W. (1941). *The Structure of the American Economy, 1919-1939.* Nueva York: Oxford University Press; 2.ª ed., 1951 [trad. cast.: *La estructura de la economía americana, 1919-1939.* Barcelona: Bosch, 1958].

Leontief, W., A. P. Carter y P. A. Petri (1977). *The Future of the World Economy. A United Nations Study.* Nueva York: Oxford University Press.

Lerner, A. (1934). «The concept of monopoly and the measurement of monopoly power», *Review of Economic Studies* 1: 157-175.

Lerner, A., y D. Colander (1980). *MAP, a Market Anti-inflation Plan.* Nueva York: Harcourt, Brace and Jovanovich.

Levhari, D. (1965). «A nonsubstitution theorem and switching of techniques», *Quarterly Journal of Economics* 79: 98-105.

Levhari, D., y P. Samuelson (1966). «The nonswitching theorem is false», *Quarterly Journal of Economics* 80: 518-519.

Lewis, W. A. (1954). «Economic development with unlimited supplies of labor», *Manchester School of Economic and Social Studies* 22: 139-191.

Libenstein, H. (1966). «Allocative efficiency vs. "X-efficiency"», *American Economic Review* 56: 392-415.

Lijphart, A. (1999). *Patterns of Democracy: Government Forms and Performance in Thirty-Six Countries.* New Haven: Yale University Press; 2.ª ed., 2014.

Lindahl, E. R. (1939). *Studies in the Theory of Money and Capital.* Londres: Allen & Unwin.

Lindbeck, A., y D. J. Snower (1988). *The Insider-Outsider Theory of Employment and Unemployment.* Cambridge, Mass.: MIT Press.

Lindert, P. H. (2004). *Growing Public,* 2 vols. Cambridge: Cambridge University Press.

Lippi, M. (1979). *I prezzi di produzione.* Bolonia: Il Mulino.

Lipsey, R. G. (1960). «The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates: a further analysis», *Economica* 27: 1-31.

Little, I. M. D. (1950). *A Critique Welfare Economics.* Oxford: Clarendon Press.

Loomes, G., y R. Sugden (1982). «Regret theory: an alternative theory of rational choice under uncertainty», *Economic Journal* 92: 805-824.

Loomes, G., y R. Sugden (1987). «Testing for regret and disappointment in choice under uncertainty», *Economic Journal* 97, supl.: 118-129.

Lucas, R. E. (1972). «Expectations and the neutrality of money», *Journal of Economic Theory* 4: 103-124.

Lucas, R. E. (1976). «Econometric policy evaluation: a critique», en K. Brenner y A. M. Meltzer (eds.), *The Phillips Curve and Labor Markets.* Ámsterdam: North Holland, pp. 19-46.

Lucas, R. E. (1988). «On the mechanics of economic development», *Journal of Monetary Economics* 22: 3-42.

Lucas, R. E. (2003). «Macroeconomic priorities», *American Economic Review* 93: 1-14.

Lukes, S. (2003). *Liberals Cannibals. The Implications of Diversity.* Londres: Verso.

Lutz, V. (1958). «The growth process in a "dual" economic system», *BNL Quarterly Review* 11: n. 46, 279-325.

Luxemburgo, R. (1913). *Die Akkumulation des Kapitals. Ein Beitrag zur öconomischen Erklärung des Imperialismus.* Berlín: Paul Singer [trad. it.: *L'accumulazione del capitale.* Turín: Einaudi, 1960; reimpr., 1968; trad. cast.: *La acumulación del capital.* Barcelona: Grijalbo, 1978].

Maas, H. (2014). «Making things technical: Samuelson at MIT», *History of Political Economy* 46 Supl.: 272-294.

Machina, M. (1983). «Generalized expected utility analysis and the nature of observed violations of the independence axiom», en B. P. Stigum y F. Wenstop

(eds.), *Foundations of Utility and Risk Theory with Applications.* Dordrecht: D. Reidel Publishing Co., 263-293; reimpr., en P. Gardenfors, y N. E. Sahlin (1982). «Unreliable probabilities, risk taking, and decision making», *Synthese* 53: 215-243.

Machlup, F. (1976). «Hayek's contribution to economics», en F. Machlup (ed.), *Essays on Hayek.* Hillsdale: Hillsdale College Press, pp. 13-59.

Machlup, F. (1978). *Methodology of Economics and Other Social Sciences.* Nueva York: Academic Press.

MacLean, N. (2017). *Democracy in Chains. The Deep History of the Radical Right's Stealth Plan for America.* Nueva York: Viking.

Maddison, A. (1984). «Origins and impact of the welfare state, 1883-1983», *BNL Quarterly Review* 37: n. 148, 55-87 [trad. it.: «Origini e conseguenze dello stato sociale, 1883-1983», *Moneta e Credito* 37: n. 146, 167-201].

Maddison, A. (2007). *Contours of the World Economy, 1-2030 AD.* Oxford: Oxford University Press [trad. it.: *L'economia mondiale dall'anno 1 al 2030.* Milán: Pantarei, 2008].

Malcolm, N. (1958). *Ludwig Wittgenstein: A Memoir.* Oxford: Oxford University Press [trad. it.: *Ludwig Wittgenstein.* Milán: Bompiani, 1960].

Malinvaud, E. (1977). *The Theory of Unemployment Reconsidered.* Oxford: Blackwell [trad. cast.: *Una reconsideración de la teoría del paro.* Barcelona: Bosch, 1979].

Malinvaud, E. (1987). «The *overlapping* generations model in 1947», *Journal of Economic Literature* 25: 103-105.

Mankiw, N. G. (1985). «Small menu costs and hedge business cycles: a macroeconomic model of monopoly», *Quarterly Journal of Economics* 100: 529-539.

Mantel, R. (1974). «On the characterisation of aggregate excess demand», *Journal of Economic Theory* 7: 348-353.

Mao Zedong (1960). *Selected Works,* 5 vols. Pekín: Foreign Languages Press.

Marcuse, H. (1956). *One-Dimensional Man.* Boston: Beacon Press [trad. it.: *L'uomo a una dimensione.* Turín: Einaudi, 1967; trad. cast.: *El hombre unidimensional.* Barcelona: Planeta-Agostini, 1993; trad. cat.: *L'home unidimensional.* Barcelona: Edicions 62, 1968].

Marcuzzo, M. C. (2005). «Robinson and Sraffa», en D. Gibson (ed.). *The Economic Legacy of Joan Robinson.* Cheltenham: Elgar, pp. 29-42.

Marglin, S. A. (1974). «What do bosses do?», *Review of Radical Political Economy,* 60-112 [trad. it.: «A che servono i padroni? Origini e funzioni della gerarchia nella produzione capitalistica», en D. D. Landes (ed.). *A che servono i padroni? Le alternative storiche dell'industrializzazione.* Turín: Bollati Boringhieri, 1987, pp. 13-59].

Markowitz, H. (1952). «Portfolio selection», *Journal of Finance* 7: 77-91.

Marris, R. (1964). *The Economic Theory of «managerial» capitalism.* Londres: Macmillan [trad. it.: *La teoria economica del capitalismo manageriale.* Turín: Einaudi, 1972].

Marshall, A. (1890). *Principles of Economics.* Londres: Macmillan; 8.ª ed., 1920; ed. crítica, C. W. Guillebaud, 2 vols. Londres: Macmillan, 1961 [trad. it.: *Principi di economia.* Turín: Utet, 1972; trad. cast.: *Principios de economía.* Madrid: Síntesis, 2005].

Marx, K. [1844] (1932). Ökonomisch-philosophische Manuskripte aus dem Jahre *1844*, en V. Adoratskij (ed.). *Karl Marx-Friedrich Engels Historisch-kritische Gesamtausgabe.* Berlín: Marx-Engels Gesamtausgabe (MEGA) [trad. it.: *Manoscritti economico-filosofici del 1844.* Turín: Einaudi, 1949; 2.ª ed., 1968; trad. cast.: *Manuscritos de economía y filosofía.* Madrid: Alianza Editorial, 2001; trad. cat.: *Manuscrits econòmico-filosòfics.* Barcelona: Edicions 62, 1991].

Marx, K. (1867-1894). *Das Kapital,* 3 vols. Hamburgo: O. Meissner [trad. it.: *Il capitale.* Roma: Editori Riuniti, 1968; trad. cast.: *El capital,* 8 vols. Madrid: Siglo XXI, 1975-1981; trad. cast. parcial (libros I y II): *El capital.* Barcelona: Grijalbo, 1976-1980, en *Obras de Marx y Engels,* 40-42, 3 vols.; trad. cat.: *El capital.* Barcelona: Edicions 62, 1986-1990].

Marx, K. (1905-1910). *Theorien über den Mehrwert,* edición de K. Kautsky. Stuttgart: Dietz [trad. it.: *Storia delle teorie economiche,* 3 vols. Turín: Einaudi, 1954-1958; trad. cast.: *Teorías sobre la plusvalía. Tomo IV de El capital.* México: Fondo de Cultura Económica, 1980, 3 vols.; trad. cast. incompl.: *Teorías de la plusvalía. I.* Barcelona: Crítica, 1977, en *Obras de Marx y Engels,* 45].

Mas-Colell, A. (1985). *The Theory of General Economic Equilibrium. A Differentiable Approach.* Cambridge: Cambridge University Press.

Mas-Colell, A., M. D. Whinston y J. R. Green (1995). *Microeconomics Theory.* Nueva York: Oxford University Press.

Mazzucato, M. (2011). *The Entrepreneurial State.* Londres: Anthem Press [trad. it.: *Lo stato innovatore.* Roma-Bari: Laterza, 2014].

Mazzucato, M. (2018). *The Value of Everything.* Londres: Penguin Books [trad. it.: *Il valore di tutto.* Bari-Roma: Laterza, 2018].

McAfee, R. P., y J. McMillan (1987). «Auctions and bidding», *Journal of Economic Literature* 25: 699-738.

McClure, S. M., D. I. Laibson, G. Loewenstein y J. D. Cohen (2004). «Separate neural systems value immediate and delayed monetary rewards», *Science* 306, 503-507.

McKenzie, L. (1954). «On equilibrium in Graham's model of world trade and other competitive systems», *Econometrica* 22: 147-161.

Meade, J. (1972). «The theory of labor-managed firms and of profit sharing», *Economic Journal* 82: 402-428.

Meadows, D. H., D. L. Meadows, D. L. Randers y W. W. Beherens III (1972). *The Limits to Growth.* Nueva York: New American Library [trad. it.: *I limiti dello sviluppo.* Milán: Mondadori, 1972; trad. cast.: *Los límites del crecimiento.* México: Fondo de Cultura Económica, 1985, 5.ª reimpr.].

Medema, S. G. (2011). «Chicago price theory and Chicago law and economics», en R. Van Horn, P. Mirowski y T. A. Stapleford (eds.) (2011). *Building Chicago Economics.* Cambridge: Cambridge University Press, pp. 151-179.

Medio, A. (1972). «Profits and surplus value: appearance and reality in capitalist production», en E. K. Hunt y J. G. Schwartz (eds.). *A Critique of Economic Theory.* Harmondsworth: Penguin, pp. 312-346.

Meek, R. (1961). «Mr. Sraffa's rehabilitation of classical economics», *Scottish Journal of Political Economy* 8: 119-136; reimpr., en R. Meek. *Economics and Ideology and Other Essays.* Londres: Chapman & Hall, 1967.

Meek, R. (1967). *Economics and Ideology and Other Essays.* Londres: Chapman & Hall [trad. it. parcial: *Economia e ideologia.* Bari: Laterza, 1969; trad. cast.: *Economía e ideología y otros ensayos.* Barcelona: Ariel, 1972].

Ménard, C. (ed.) (2004). *The International Library of the New Institutional Economics,* 7 vols., Abingdon: Edward Elgar.

Menger, C. (1871). *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre.* Viena: Braumuller; 2.ª ed., K. Menger (ed.) (1923) [trad. it.: *Principi di economia politica.* Turín: Utet, 1976; trad. cast.: *Principios de economía política.* Madrid: Unión Editorial, 1997, 2.ª ed.].

Michael, R., y G. S. Becker (1973). «On the new theory of consumer behaviour», *Swedish Journal of Economics* 75: 378-396.

Milanović, B. (2016). *Global Inequality.* Cambridge, (Mass.): Harvard University Press-Belknap Press.

Mill, J. S. (1848). *Principles of Political Economy.* Londres: John W. Parker [trad. it.: *Principi di economia politica.* Turín: Utet, 1982; trad. cast.: *Principios de economía política.* México: Fondo de Cultura Económica, 1996].

Mill, J. S. (1859). *On Liberty.* Londres: John W. Parker; reimpr., en *Essays on Politics and Society. Part I,* vol. 18. *Collected Works of John Stuart Mill,* edición de J. M. Robson. Toronto: University of Toronto Press, 1977, pp. 213-310 [trad. it.: *Sulla libertà.* Milán: Sugarco, 1991; trad. cast.: *Sobre la libertad.* Madrid: Alianza Editorial, 2001].

Mill, J. S. (1861). «Utilitarianism», *Fraser's Magazine* 64: 383-384; reimpr., en J. S. Mill y J. Bentham, *Utilitarianism and Other Essays.* Londres: Penguin Books, 1987, pp. 272-338 [trad. it.: *L'utilitarismo.* Milán: Sugarco, 1991; trad. cast.: *El utilitarismo.* Barcelona: Altaya, 1994].

Mill, J. S. (1873). *Autobiography.* Londres: Longmans, Green Read and Dyer; reimpr., Londres: Oxford University Press, 1971 [trad. cast.: *Autobiografía.* Madrid: Calpe, 1921].

Minc, B. (1977). *La nuova economia politica.* Milán: Feltrinelli.

Minsky, H. P. (1964). «Financial crisis, financial systems and the performance of the economy», en Commission on Money and Credit. *Private Capital Markets.* Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall.

Minsky, H. P. (1975). *John Maynard Keynes.* Nueva York: Columbia University Press [trad. it.: *John Maynard Keynes.* Turín: Boringhieri, 1981].

Minsky, H. P. (1982). *Can «It» Happen Again? Essays on Instability and Finance.* Armonk, N. Y.: Sharpe [trad. it.: *Potrebbe ripetersi? Instabilità e finanza dopo la crisi del '29.* Turín: Einaudi, 1984].

Minsky, H. P. (1986). *Stabilizing an Unstable Economy.* New Haven: Yale University Press; nueva ed., Nueva York: McGraw Hill, 2008.

Minsky, H. P. (1990). «Schumpeter e la finanza», en S. Biasco, A. Roncaglia y M. Salvati (eds.). *Istituzioni e mercato nello sviluppo economico.* Roma-Bari: Laterza, 117-132.

Minsky, H. P. (2013). *Ending Poverty: Jobs, Not Welfare,* edición de D. Papadimitriou. Annandale-on-Hudson: Levy Economics Institute [trad. it.: *Combattere la povertà. Lavoro, non assistenza,* edición de R. Bellofiore y L. Pennacchi. Roma: Ediesse, 2014].

Mirowski, P. (2002). *Machine Dreams. Economics Becomes a Cyborg Science.* Cambridge: Cambridge University Press.

Mirowski, P. (2006). «Twelve theses concerning the history of postwar neoclassical price theory», *History of Political Economy* 38: 343-379.

Mirowski, P. (2011). «On the origins (at Chicago) of some species of neoliberal evolutionary economics», en R. Van Horn, P. Mirowski y T. A. Stapleford (eds.). *Building Chicago Economics.* Cambridge: Cambridge University Press, pp. 237-275.

Mirowski, P., y D. Plehwe (eds.) (2009). *The Road from Mont Pèlerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective.* Cambridge: Harvard University Press.

Mirrlees, J. A. (1982). «The economic uses of utilitarianism», en A. Sen y B. Williams (eds.). *Utilitarianism and Beyond.* Cambridge: Cambridge Uni-

versity Press, pp. 63-84 [trad. it.: «Gli usi economici dell'utilitarismo», en A. Sen y B. Williams (eds.). *Utilitarismo e oltre.* Milán: Mondadori, 1984, pp. 81-107].

Mises, L. von (1912). *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel.* Múnich-Leipzig: Dunker & Humblot; 2.ª ed., 1924 [trad. it.: *Teoria della moneta e dei mezzi di circolazione.* Nápoles: Edizioni Scientifiche Italiane, 1999; trad. cast.: *La teoría del dinero y del crédito.* Madrid: Unión Editorial, 1997].

Mises, L. von (1920). «Die Wirtschaftsrechnung im Sozialistischen Gemeinwesen», *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* 47, 86-121 [trad. it.: «Il calcolo economico nello Stato socialista», en F. von Hayek *et al., Pianificazione economica collettivista.* Turín: Einaudi, 1946, pp. 85-124].

Mises, L. von (1949). *Human Action: A Treatise on Economics.* New Haven: Yale University Press; 2.ª ed., 1963; 3.ª ed., Washington: Henry Reguery, 1966 [trad. cast.: *La acción humana: tratado de economía.* Madrid: Unión Editorial, 1980, 3.ª ed. rev.; trad. cat.: *L'acció humana.* Barcelona: Columna, 2010].

Mishan, E. J. (1967). *The Costs of Economic Growth.* Londres: Staples Press [trad. cast.: *Los costes del desarrollo económico.* Barcelona: Oikos-Tau, 1989; 2.ª ed.].

Modigliani, F. (1944). «Liquidity preference and the theory of interest and money», *Econometrica* 12: 45-88 [trad. it.: «La preferenza per la liquidità e la teoria dell'interesse e della moneta», en F. Modigliani, *Consumo, risparmio, finanza.* Bolonia: Il Mulino, 1992, pp. 29-87].

Modigliani, F. (1958). «New developments on the oligopoly front», *Journal of Political Economy* 66: 215-232.

Modigliani, F. (1963). «The monetary mechanism and its interaction with real phenomena», *Review of Economics and Statistics* 45 Supl.: 79-107 [trad. it.: «Il meccanismo monetario e la sua interazione con i fenomeni reali», en M. Monti (ed.), *Problemi di economia monetaria.* Milán: Etas Kompass, 1969, pp. 129-180].

Modigliani, F. (1977). «The monetary controversy or, should we forsake stabilization policies?», *American Economic Review* 67: 1-19.

Modigliani, F., y R. Brumberg (1954). «Utility analysis and the comsumption function: an interpretation of cross-section data», en K. K. Kurihara (ed.). *Post Keynesian Economics.* New Brunswick: Rutgers University Press.

Modigliani, F., y M. Miller (1958). «The cost of capital, corporation finance and the theory of investment», *American Economic Review* 48: 161-197.

Modigliani, F., y E. Tarantelli (1976). «Forze di mercato, azione sindacale e la curva di Phillips in Italia», *Moneta e Credito* 139: n. 114, 165-198.

Montanaro, E., y M. Tonveronachi (2012). «Financial re-regulation at a crossroad: how the European experience strengthens the case for a radical reform built on Minsky's approach», *PSL Quarterly Review* 65: n. 163, 335-383.

Montesano, A. (2005). «La nozione di razionalità in economia», *Rivista italiana degli economisti* 10: 23-42.

Moore, B. (1988). *Horizontalists and Verticalists: The Macroeconomics of Credit Money.* Cambridge: Cambridge University Press.

Morgan, M. S. (1990). *The History of Econometric Ideas.* Cambridge: Cambridge University Press.

Moscati, I. (2007). «Early experiments in consumer demand theory: 1930-1970», *History of Political Economy* 39: 359-401.

Moscati, I. (2016). «How economists came to accept expected utility theory: the case of Samuelson and Savage», *Journal of Economic Perspectives* 30: 219-236.

Motterlini, M., y F. Guala (eds.) (2005). *Economia cognitiva e sperimentale.* Milán: Egea-Università Bocconi Editore.

Mueller, D. C. (1989). *Public Choice II.* Cambridge: Cambridge University Press.

Mullainathan, S., y J. Spiess (2017). «Machine learning: an applied econometric approach», *Journal of Economic Perspectives* 31: 87-106.

Mundell, R. (1961). «A theory of optimum currency areas», *American Economic Review* 51: 657-665.

Mundell, R. (1963). «Capital mobility and stabilization policy under flexible exchange rates», *Canadian Journal of Economic and Political Science* 29: 475-485.

Muth, J. F. (1961). «Rational expectations and the theory of prices movements», *Econometrica* 29: 315-335 [trad. it.: «Aspettative razionali e teoria dei movimenti dei prezzi», en I. Visco (ed.). *Le aspettative nell'analisi economica.* Bolonia: Il Mulino, 1985, pp. 193-217].

Myrdal, G. (1968). *Asian Drama: An Enquiry into the Poverty of Nations.* Nueva York: Pantheon [trad. it.: *Il dramma dell'Asia.* Milán: Il Saggiatore, 1973].

Naldi, N. (1998). «Dicembre 1922: Piero Sraffa e Benito Mussolini», *Rivista italiana degli economisti* 3: 271-299.

Nash, J. F. (1950). «Equilibrium points in N-person games», *Proceedings of the National Academy of Sciences* (USA): 36 y 48-49.

Nash, J. F. (1996). *Essays on Game Theory.* Aldershot: Edward Elgar.

Nash, J. F. (2002). *The Essential John Nash.* Edición de H. W. Kuhn y S. Nasar. Princeton: Princeton University Press [trad. it.: *Giochi non cooperativi e altri scritti.* Bolonia: Zanichelli, 2004].

Nell, E. J. (1998). *The General Theory of Transformational Growth.* Cambridge: Cambridge University Press.

Nelson, R. (ed.) (1993). *National Innovation Systems. A Comparative Analysis.* Oxford: Oxford University Press.

Nelson, R. (1995). «Recent evolutionary theorizing about economic change», *Journal of Economic Literature* 33: 48-90 [trad. it.: «Recenti sviluppi teorici di tipo evolutivo sul terreno del cambiamento economico», en M. Lombardi y F. Squazzoni. *Saggi di economia evolutiva.* Milán: Ciriec-Franco Angeli, 2005, pp. 83-134].

Nelson, R., y S. Winter (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change.* Cambridge, (Mass.): Harvard University Press.

Neumann, J. von (1937). «Über ein ökonomisches Gleichungssystem uns eine Verallgemeinerung des Brouwerschen Fixpuntktsatzes», en K. Menger (ed.). *Ergebnisse eines mathematischen Kolloquiums, 1935-36,* vol. 8. Viena: Deuticke, 73-83 [trad. ingl.: «A model of general economic equilibrium», *Review of Economic Studies* 13, 1945: 1-9].

Neumann, J. von, y O. Morgenstern (1944). *Theory of Games and Economic Behavior.* Princeton: Princeton University Press; 2.ª ed., 1947; 3.ª ed., 1953.

Nik-Khah, E. (2011). «George Stigler, the Graduate School of Business, and the pillars of the Chicago School», en R. Van Horn, P. Mirowski y T. A. Stapleford (eds.). *Building Chicago Economics.* Cambridge: Cambridge University Press, pp. 116-147.

Nordhaus, W. D. (1973). «The allocation of energy resources», *Brookings Papers on Economic Activity* 3: 529-570.

Nordhaus, W. D. (2008). *A Question of Balance.* New Haven: Yale University Press.

North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance.* Cambridge: Cambridge University Press [trad. it.: *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia.* Bolonia: Il Mulino, 1994].

Nozick, R. (1974). *Anarchy, State and Utopia.* Oxford: Blackwell [trad. it.: *Anarchia, stato e utopia.* Milán: Il Saggiatore, 2005].

Nurkse, R. (1953). *Problems of Capital Formation in Developing Countries.* Oxford: Oxford University Press [trad. it.: *La formazione del capitale nei paesi sottosviluppati.* Turín: Einaudi, 1972].

Nussbaum, M. (1999). *Women and Human Development: The Capabilities Approach.* Cambridge: Cambridge University Press.

Nuti, D. M. (1970). «Capitalism, socialism and steady growth», *Economic Journal* 80, 32-57.

O'Donnell, R. (2014-2015). «A critique of the ergodic/nonergodic approach to uncertainty», *Journal of Post Keynesian Economics* 37: 187-209.

O'Driscoll, G. P., y M. J. Rizzo (2015). *Austrian Economics Re-examined.* Abington: Routledge.

Ohanian, L. E. (2010). «The economic crisis from a neoclassical perspective». *Journal of Economic Perspectives* 24: 45-66.

Palazzi, P., y E. Casadio Tarabusi (2004). «Un indice per lo sviluppo sostenibile», *Moneta e Credito* 57: n. 226, 113-149.

Panico, C. (1988). *Interest and Profit in the Theories of Value and Distribution.* Londres: Macmillan.

Panzieri, R. (1976). *Lotte operaie nello sviluppo capitalistico,* edición de S. Mancini. Turín: Einaudi.

Pareto, V. (1896). «La courbe de la répartition de la richesse», en *Recueil publié par la Faculté de Droit de l'Université de Lausanne à l'occasion de l'Exposition nationale de 1896,* pp. 373-387 [trad. it.: «La curva di repartizione della ricchezza», en M. Corsi (ed.). *Le diseguaglianze economiche.* Turín: Giappichelli, 1995, pp. 51-70].

Pareto, V. (1896-1897). *Cours d'économie politique,* 2 vols. Lausana: F. Rouge [trad. it.: *Corso di economia politica.* Turín: Einaudi, 1949].

Pareto, V. (1906). *Manuale di economia politica.* Milán: Società Editrice Libraria; reimpr., Roma: Bizzarri, 1965 [trad. cast.: *Manual de economía política.* Buenos Aires: Atalaya, 1946].

Pareto, V. (1916). *Trattato di sociologia generale,* 2 vols. Florencia: Barbera; reimpr., Roma: Bizzarri, 1964.

Parrinello, S. (1970). «Introduzione a una teoria neoricardiana del commercio internazionale», *Studi economici* 25: 267-321.

Pasinetti, L. (1960). «A mathematical formulation of the Ricardian System», *Review of Economic Studies* 27: 78-98 [trad. cast.: «Una formulación matemática del sistema ricardiano», en L. Pasinetti. *Crecimiento económico y distribución de la renta.* Madrid: Alianza Editorial, 1978, pp. 13-42].

Pasinetti, L. (1962). «Rate of profit and income distribution in relation to the rate of economic growth», *Review of Economic Studies* 29: 267-279 [trad. cast.: «Tasa de beneficio y distribución de la renta en relación con la tasa de crecimiento económico», en L. Pasinetti. *Crecimiento económico y distribución de la renta.* Madrid: Alianza Editorial, 1978, pp. 125-144].

Pasinetti, L. (1965). «A new theoretical approach to the problems of economic growth», *Academiae Pontificiae Scientiarum Scripta Varia* 28: 571-696.

Pasinetti, L. (1966). «Changes in the rate of profits and switches of techniques», *Quarterly Journal of Economics* 80: 503-517 [trad. it.: «Variazioni nel saggio del profitto e mutamenti di tecnica», en P. Sylos Labini (ed.). *Prezzi relativi e distribuzione del reddito.* Turín: Boringhieri, 1973, pp. 221-238].

Pasinetti, L. (1969). «Switches of technique and the "rate of return" in capital theory», *Economic Journal* 79: 508-531 [trad. cast., extracto: «Los cambios

de técnica y la "tasa de rendimiento" en la teoría del capital», en G. Harcourt y N. Laing (selec.). *Capital y crecimiento.* México: Fondo de Cultura Económica, 1977, pp. 258-281].

Pasinetti, L. (1970). «Again on capital theory and Solow's "rate of return"», *Economic Journal* 80: 428-431.

Pasinetti, L. (1972). «Reply to Mr. Dougherty», *Economic Journal* 82: 1351-1352.

Pasinetti, L. (1973). «The notion of vertical integration in economic analysis», *Metroeconomica* 25: 1-29 [trad. cast.: «La noción de sector verticalmente integrado en el análisis económico», en L. Pasinetti (comp.). *Aportaciones a la teoría de la producción conjunta.* México: Fondo de Cultura Económica, 1986].

Pasinetti, L. (1974). *Growth and Income Distribution. Essays in Economic Theory.* Cambridge: Cambridge University Press [trad. it.: *Sviluppo economico e distribuzione del reddito.* Bolonia: Il Mulino, 1977; trad. cast.: *Crecimiento económico y distribución de la renta: ensayos de teoría económica.* Madrid: Alianza Editorial, 1978].

Pasinetti, L. (1975). *Lezioni di teoria della produzione.* Bolonia: Il Mulino [trad. cast.: *Lecciones de teoría de la producción.* México: Fondo de Cultura Económica, 1984].

Pasinetti, L. (1979a). «The unpalatability of the reswitching of tecniques», *Revue d'économie politique* 89: 637-642.

Pasinetti, L. (1979b). «The "unobtrusive postulate" of neoclassical economic theory», *Revue d'économie politique* 89: 654-656.

Pasinetti, L. (1981). *Structural Change and Economic Growth.* Cambridge: Cambridge University Press [trad. it.: *Dinamica strutturale e sviluppo economico.* Turín: Utet, 1984; trad. cast.: *Cambio estructural y crecimiento económico.* Madrid: Pirámide, 1985].

Pasinetti, L. (2000). «Critica della teoria neoclassica della crescita e della distribuzione», *Moneta e Credito* 53: n. 210, 187-232.

Patinkin, D. (1956). *Money, Interest and Prices.* Evanston, Ill.: Row Peterson; 2.ª ed., Nueva York: Harper and Row, 1965; 3.ª ed., Cambridge, Mass.: MIT Press, 1989 [trad. cast.: *Dinero, interés y precios.* Madrid: Aguilar, 1963, 2.ª ed.].

Patinkin, D. (1974). «The role of the "liquidity trap" in Keynesian economics», *BNL Quarterly Review* 27: n. 108, 3-11.

Patinkin, D. (1976). «Keynes and econometrics: on the interaction between the macroeconomic revolutions of the interwar period», *Econometrica* 44: 1091-1123.

Peacock, A. (1992). *Public Choice Analysis in Historical Perspective.* Cambridge: Cambridge University Press.

Peck, J. (2011). «Orientation», en R. Van Horn, P. Mirowski y T. A. Stapleford (eds.). *Building Chicago Economics.* Cambridge: Cambridge University Press, pp. xxv-lii.

Penrose, E. (1952). «Biological analogies in the theory of firm», *American Economic Review* 42: 804-819.

Penrose, E. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm.* Oxford: Blackwell.

Persson, T., y G. Tabellini (2000). *Political Economics. Explaining Economic Policy.* Cambridge, Mass.: MIT Press.

Petty, W. (1690). *Political Arithmetick.* Londres: Robert Clavel and Henry Mortlock; reimpr., en W. Petty, *The Economic Writings of Sir William Petty,* edición de C. Hull. Cambridge: Cambridge University Press, 1899, pp. 233-313.

Phelps, E. S. (1967). «Phillips curves, expectations of inflation and optimal unemployment over time», *Economica* 34: 254-281.

Phelps, E. S. (ed.) (1970). *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory.* Nueva York: W. W. North.

Phelps, E. S. (1990). *Seven Schools of Macroeconomic Thought.* Oxford: Oxford University Press.

Phelps, E. S., y J. B. Taylor (1977). «Stabilising powers of monetary policy under rational expectations», *Journal of Political Economy* 85: 163-190.

Phillips, A. W. (1958). «The relationship between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1861-1957», *Economica* 25: 283-299 [trad. it.: «La relazione tra disoccupazione e tasso di variazione dei saggi salariali monetari nel Regno Unito: 1861-1957», en M. G. Mueller (ed.). *Problemi di macroeconomia,* vol. 2. Milán: Etas Kompass, 1968, pp. 228-247; trad. cast.: «La relación entre el paro y la tasa de variación de los salarios monetarios en el Reino Unido, 1861-1957», en M. G. Mueller. *Lecturas de macroeconomía.* México: Cía. Ed. Continental, 1971, pp. 256-267].

Pigou, A. C. (1912). *Wealth and Welfare.* Londres: Macmillan; nueva ed., *The Economics of Welfare.* Londres: Macmillan, 1920 [trad. cast.: *La economía del bienestar.* Madrid: Aguilar, 1946].

Pigou, A. C. (1933). *The Theory of Unemployment.* Londres: Macmillan.

Pigou, A. C. (1950). *Keynes's General Theory: A Retrospective View.* Londres: Macmillan [trad. it.: *La «Teoria generale» di Keynes: un esame retrospettivo,* en A. C. Pigou, R. Kahn y A. Cairncross. *Keynes: riletture e provocazioni,* edición de F. Caffè. Turín: Einaudi, 1983, pp. 3-44; trad. cast.: *Socialismo y capitalismo comparados. La Teoría general de Keynes.* Barcelona: Ariel, 1982, 6.ª ed.].

Piketty, T. (2013). *Le capital au xxi^e siècle.* París: Éditions du Seuil [trad. ingl.: *Capital in the Twenty-First Century.* Cambridge, Mass.: Harvard University

Press, 2014; trad. it.: *Il capitale nel XXI secolo.* Milán: Bompiani, 2014; trad. cast.: *El capital en el siglo XXI.* Madrid: Fondo de Cultura Económica, 2014; trad. cat.: *El capital al segle XXI.* Barcelona: La Magrana, 2014].

Piore, M., y C. Sabel (1984). *The Second Industrial Divide.* Nueva York: Basic Books.

Pissarides, C. (1985). «Short-term equilibrium dynamics of unemployment, vacancies and real wages», *American Economic Review* 75: 676-690.

Polanyi, K. (1944). *The Great Transformation.* Nueva York: Rinehart [trad. it.: *La grande trasformazione.* Turín: Einaudi, 1974; trad. cast.: *La gran transformación.* Madrid: Ediciones de la Piqueta, 1997].

Polanyi, K. (1966). *Dahomey and the Slave Trade.* Seattle: University of Washington Press.

Polanyi, K. (1968). *Primitive, Archaic and Modern Economies. Essays of Karl Polanyi,* edición de G. Dalton. Nueva York: Doubleday; reimpr., Boston: Beacon Press, 1971.

Polanyi, K., C. M. Arensberg y A. Pearson (eds.) (1957). *Trade and Market in the Early Empires.* Glencoe: The Free Press [trad. it.: *Traffici e mercato negli antichi imperi.* Turín: Einaudi, 1978; trad. cast.: *Comercio y mercado en los imperios antiguos.* Barcelona: Labor, 1976].

Pollock, F. (1956). *Automation. Materialien zur Beurteilung der ökonomischen und sozialen Folgen.* Fráncfort del Meno: Europäische Verlagsanstalt; 2.ª ed. 1964 [trad. it.: *Automazione. Conseguenze economiche e sociali.* Turín: Einaudi, 1970].

Popper, K. R. (1945). *The Open Society and Its Enemies,* 2 vols. Londres: Routledge & Kegan Paul [trad. cast.: *La sociedad abierta y sus enemigos.* Barcelona: Paidós, 2006].

Popper, K. R. (1969). *Conjectures and Refutations.* Londres: Routledge & Kegan Paul [trad. it.: *Congetture e confutazioni,* 2 vols. Bolonia: Il Mulino, 1972; trad. cast.: *Conjeturas y refutaciones.* Barcelona: Paidós, 1983, ed. rev. y ampl.].

Posner, R. (1973). *Economic Analysis of Law.* Boston: Little, Brown and Co.

Prébisch, R. (1950). *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems.* Nueva York: United Nations.

Putnam, R. D. (1993). *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy.* Princeton: Princeton University Press.

Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Communities.* Nueva York: Touchstone-Simon & Schuster [trad. it.: *Capitale sociale e individualismo.* Bolonia: Il Mulino, 2004].

Quadrio Curzio, A. (1967). *Rendita e distribuzione in un modello economico plurisettoriale.* Milán: Giuffrè.

Quadrio Curzio, A., y F. Pellizzari (1996). *Risorse, tecnologia, rendita.* Bolonia: Il Mulino.

Quadrio Curzio, A., y R. Scazzieri (1984). «Sui momenti costitutivi dell'economia politica», *Giornale degli economisti* 43: 37-76.

Quandt, R. E. (1976). «Some quantitative aspects of the economic literature», *Journal of Political Economy* 84: 741-755.

Quesnay, F. (1758-1759). *Tableau économique.* París (I, 1758; II, 1759; III, 1759); reimpr. con trad. ingl., en M. Kuczynski y R. L. Meek, *Quesnay's tableau économique.* Londres: Macmillan; Nueva York: Kelley, 1972; reprod. anastática, G. De Vivo (ed.). Milán: Fondazione Raffaele Mattioli per la Storia del Pensiero Economico, 2009 [trad. it.: F. Quesnay, *Il «tableau économique» e altri scritti di economía,* edición de M. Ridolfi. Milán: Isedi, 1973, pp. 3-51; trad. cast.: *El «Tableau économique» de Quesnay.* México: Fondo de Cultura Económica, 1980].

Quinton, A. (1968). *The Later Philosophy of Wittgenstein,* en G. Pitcher (ed.). *Wittgenstein, a Collection of Critical Essays.* Londres: Macmillan, pp. 8-21.

Radcliffe Report (1959). Committee on the working of the monetary system, *Report.* Londres: HMSO.

Radner, R. (1968). «Equilibrium under uncertainty», *Econometrica* 36: 31-58.

Ramsey, F. P. (1931). *The Foundations of Mathematics.* Londres: Routledge & Kegan Paul.

Rawls, J. (1971). *A Theory of Justice.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press [trad. it.: *Una teoria della giustizia.* Milán: Feltrinelli, 1982; trad. cast.: *Teoría de la justicia.* México: Fondo de Cultura Económica, 1995, 2.ª ed.].

Rawls, J. (1982). «Social unity and primary goods», en A. Sen y B. Williams (eds.). *Utilitarianism and Beyond.* Cambridge: Cambridge University Press, pp. 159-186 [trad. it.: «Unità sociale e beni principali», en A. Sen y B. Williams (eds.). *Utilitarismo e oltre.* Milán: Mondadori, 1984, pp. 201-232].

Reinhart, C. M., y K. S. Rogoff (2010). «Growth in a time of debt», *NBER Working Paper,* n. 15639.

Ricardo, D. (1951-1955). *Works and Correspondence,* 10 vols., edición de P. Sraffa. Cambridge: Cambridge University Press (vol. 11, *Indexes,* 1973) [trad. cast.: *Obras y correspondencia.* México: Fondo de Cultura Económica, 1959-1965, 9 vols.].

Robbins, L. (1932). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science.* Londres: Macmillan [trad. it.: *Natura e importanza della scienza economica.* Turín: Utet, 1953; trad. cast.: *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la*

ciencia económica. México: Fondo de Cultura Económica, 1980, 2.ª ed., reimpr.].

Robbins, L. (1971). *Autobiography of an Economist.* Londres: Macmillan, 1971.

Robertson, D. H. (1924). «Those empty boxes», *Economic Journal* 34: 16-30 [trad. cast.: «Esas cajas vacías», en G. J. Stigler y K. E. Boulding. *Ensayos sobre la teoría de los precios.* Madrid: Aguilar, 1960].

Robertson, D. H. (1930). «The trees of the forest», *Economic Journal* 40: 80-89 [trad. it.: «Gli alberi della foresta», en P. Sraffa. *Saggi.* Bolonia: Il Mulino, 1986, pp. 85-96].

Robinson, J. (1933). *The Economics of Imperfect Competition.* Londres: Macmillan; 2.ª ed., 1969 [trad. cast.: *Economía de la competencia imperfecta.* Barcelona: Martínez Roca, 1973].

Robinson, J. (1953). «The production function and the theory of capital», *Review of Economic Studies* 21: 81-106 [trad. cast.: «La función de producción y la teoría del capital», en G. Harcourt y N. Laing (selecc.), *Capital y crecimiento.* México: Fondo de Cultura Económica, 1977, pp. 51-67].

Robinson, J. (1956). *The Accumulation of Capital.* Londres: Macmillan; 3.ª ed., 1969 [trad. cast.: *La acumulación de capital.* México: Fondo de Cultura Económica, 1960].

Robinson, J. (1970). «Capital theory up-to-date. A review of C. E. Ferguson, The neoclassical theory of production and distribution», *Canadian Journal of Economics* 3: 309-317; reimpr., en *Collected Economic Papers,* vol. 4. Oxford: Basil Blackwell, 1973, pp. 144-154.

Robinson, J. (1974). *Time in Economics.* Londres: Thames Polytechnic.

Robinson, J. (1977). «Michał Kalecki on the economics of capitalism», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 33: 7-17.

Roemer, J. (1994). *Egalitarian Perspectives.* Cambridge: Cambridge University Press.

Rogoff, K. S. (1985). «The optimal degree of commitment to an immediate monetary target», *Quarterly Journal of Economics* 100: 1169-1190.

Romer, P. (1986). «Increasing returns and long-run growth», *Journal of Political Economy* 94: 1002-1037.

Roncaglia, A. (1975). *Sraffa e la teoria dei prezzi.* Roma-Bari: Laterza; 2.ª ed., 1981 [trad. cast.: *Sraffa y la teoría de los precios.* Madrid: Pirámide, 1980].

Roncaglia, A. (1977). *Petty: la nascita dell'economia politica.* Milán: Etas Libri [trad. cast.: *Petty y el nacimiento de la economía política.* Madrid: Pirámide, 1980].

Roncaglia, A. (1983). *L'economia del petrolio.* Roma-Bari: Laterza.

Roncaglia, A. (1984). «Sraffa e le banche», *Rivista milanese di economia* 10: 104-112.

Roncaglia, A. (1989). «Research in fusion as investment», *Giornale degli economisti* 48: 293-307.

Roncaglia, A. (1990a). «Le scuole sraffiane», en G. Becattini (ed.). *Il pensiero economico: temi, problemi e scuole.* Turín: Utet, 233-274 [trad. cast.: *Las escuelas sraffianas.* Madrid: Centro de Estudios Universitarios Ramón Areces, 1992].

Roncaglia, A. (1990b). «Is the notion of long-period positions compatible with classical political economy?», *Political Economy* 6: 103-111.

Roncaglia, A. (2001). *La ricchezza delle idee.* Roma-Bari: Laterza; 4.ª ed., 2009 [trad. cast.: *La riqueza de las ideas.* Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza, 2006].

Roncaglia, A. (2005). *Il mito della mano invisibile.* Roma-Bari: Laterza [trad. cast.: *El mito de la mano invisible.* Zaragoza: Genueve Ediciones, 2011].

Roncaglia, A. (2009a). «Keynes and probability: an assessment», *European Journal of the History of Economic Thought* 16: n. 3, 485-510.

Roncaglia, A. (2009b). *Piero Sraffa.* Houndmills: Palgrave Macmillan.

Roncaglia, A. (2012a). «A patchwork post-Keynesian/evolutionary approach to income distribution», en C. Gehrke, N. Salvadori, I. Steedman y M. Sturm (eds.). *Classical Political Economy and Modern Theory. Essays in Honour of Heinz Kurz.* Abingdon: Routledge, pp. 207-218.

Roncaglia, A. (2012b). «Keynesian uncertainty and the shaky foundations of statistical risk assessment models», *PSL Quarterly Review* 65: n. 263, 437-454.

Roncaglia, A. (2013). «Hyman Minsky's monetary production economy», *PSL Quarterly Review* 66: n. 265, 79-96.

Roncaglia, A. (2015a). «Oil and its markets», *PSL Quarterly Review* 68: n. 273, 151-175.

Roncaglia, A. (2015b). «Institutions, resources and the common weal», en M. Baranzini, C. Rotondi y R. Scazzieri (eds.). *Resources, Production and Structural Dynamics.* Cambridge: Cambridge University Press, pp. 259-278.

Roncaglia, A. (2016a). *Breve storia del pensiero economico.* Bari-Roma: Laterza [trad. cast.: *Breve historia del pensamiento económico.* Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza, 2017].

Roncaglia, A. (2016b). «L'etica dell'economista», *Moneta e Credito* 69: n. 273, 7-19.

Roncaglia, A. (2017). «La rivoluzione dello shale oil e i mercati finanziari», *Moneta e Credito* 70: n. 278, 173-193.

Roncaglia, A., y M. Tonveronachi (1985). «The pre-Keynesian roots of the neoclassical synthesis», *Cahiers d'économie politique* 10, 51-65.

Roncaglia, A., y M. Tonveronachi (2014). «Post-Keynesian, post-Sraffian economics: an outline», en D. Papadimitriou (ed.). *Contributions to Econo-*

mic Theory, Policy, Development and Finance. Essays in Honor of Jan A. Kregel. Houndmills: Palgrave Macmillan, pp. 40-64.

Röpke, W. (1947). *Civitas Humana.* Edimburgo: William Hodge.

Röpke, W. (1969). *Against the Tide.* Chicago: Henry Regnery.

Rosenberg, N. (1982). *Inside the Black Box: Technology and Economics.* Cambridge: Cambridge University Press [trad. it.: *Dentro la scatola nera: tecnologia ed economia.* Bolonia: Il Mulino, 1991].

Rosenberg, N., y L. E. Birdzell (1986). *How the West Grew Rich.* Nueva York: Basic Books.

Ross, S. (1973). «The economic theory of agency: the principal's problem», *American Economic Review* 63: 134-139.

Rosselli, C. [1930] (1945). *Socialismo liberale,* edición de A. Garosci. Roma-Florencia-Milán: Edizioni U; nueva ed., Turín: Einaudi, 1973; reimpr., Turín: Einaudi Tascabili, 1997 [trad. cast.: *Socialismo liberal.* México: Editores Mexicanos Unidos, 1977].

Rossi, E. (1946). *Abolire la miseria.* Milán: La Fiaccola; reimpr., P. Sylos Labini (ed.). Roma-Bari: Laterza, 1977.

Rossi, P. (2007). *Max Weber. Una idea di Occidente.* Roma: Donzelli.

Rostow, W. W. (1960). *The Stages of Economic Growth.* Londres: Cambridge University Press [trad. cast.: *Las etapas del crecimiento económico.* Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1993].

Rothbard, M. (1962). *Man, Economy and State.* Nueva York: D. Van Nostrand Co.

Rothbard, M. (1995). *An Austrian Perspective on the History of Economic Thought* (vol. 1, *Economic Thought Before Adam Smith;* vol. 2, *Classical Economics*). Aldershot: Edward Elgar.

Rothbard, M. (1997). *The Logic of Action,* 2 vols. Aldershot: Edward Elgar.

Rothschild, E. (1994). «Adam Smith and the invisible hand», *American Economic Review. Papers and Proceedings* 84: 319-322.

Rowthorn, R. (1977). «Conflict, inflation and money», *Cambridge Journal of Economics* 1: 215-239.

Rowthorn, R. (2014). «A note on Piketty's capital in the twenty-first century», *Cambridge Journal of Economics* 38: 1275-1284.

Russell, B., y A. N. Whitehead (1910-1913). *Principia Mathematica,* 3 vols. Cambridge: Cambridge University Press [trad. cast.: *Los principios de la matemática.* Barcelona: Círculo de Lectores, 1995].

Sabbatini, P. (2000). *La concorrenza como bene pubblico. Il caso Microsoft.* Roma-Bari: Laterza.

Salvadori, M. L. (1976). *Kautsky e la rivoluzione socialista, 1880-1938.* Milán:

Feltrinelli.

Samuelson, L. (2005). «Economic theory and experimental economics», *Journal of Economic Literature* 43: 65-107.

Samuelson, P. A. (1938). «A note on the pure theory of consumer's behavior» y «An addendum», *Economica* 5: n. s., 61-71 y 353-354 [trad. it.: «Sulla teoria pura del consumatore: una nota», en P. A. Samuelson. *Analisi economica, ottimizzazione, benessere,* edición de P. L. Nicola. Bolonia: Il Mulino, 1993, pp. 63-77].

Samuelson, P. A. (1947). *Foundations of Economic Analysis.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press [trad. cast.: *Fundamentos del análisis económico.* Buenos Aires: El Ateneo, 1981, 4.ª ed., reimpr.].

Samuelson, P. A. (1948a). *Economics.* Nueva York: McGraw Hill [trad. it. de la 14.ª ed.: *Economia.* Bolonia: Zanichelli, 1993; trad. cast.: *Economía.* Madrid: McGraw-Hill, 2002, 17.ª ed.].

Samuelson, P. A. (1948b). «International trade and the equalization of factor prices», *Economic Journal* 58: 163-184.

Samuelson, P. A. (1958a). «An exact consumption-loan model of interest with or without the social contrivance of money», *Journal of Political Economy* 66: 467-482.

Samuelson, P. A. (1958b). «The pure theory of public expenditure», *Review of Economics and Statistics* 36: 387-389.

Samuelson, P. A. (1962). «Parable and realism in capital theory: the surrogate production function», *Review of Economic Studies* 29: 193-206 [trad. cast.: «Parábola y realismo en la teoría del capital: la función de producción sustituta», en G. Harcourt y N. Laing (selec.). *Capital y crecimiento.* México: Fondo de Cultura Económica, 1977, pp. 211-230].

Samuelson, P. A. (1963). «Problems of methodology: discussion», *American Economic Review* 53: 231-236.

Samuelson, P. A. (1966). «A summing up», *Quarterly Journal of Economics* 80: 568-583 [trad. cast.: «Resumen», en G. Harcourt y N. Laing (selec.). *Capital y crecimiento.* México: Fondo de Cultura Económica, 1977, pp. 231-248].

Samuelson, P. A. (1966-2011). *The Collected Scientific Papers of Paul Samuelson,* 7 vols. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Samuelson, P. A. (1993). *Analisi economica, ottimizzazione, benessere,* edición de P. L. Nicola. Bolonia: Il Mulino.

Samuelson, P. A., y F. Modigliani (1966). «The Pasinetti paradox in neo-classical and more general models», *Review of Economic Studies* 33: 269-301.

Samuelson, P. A., y R. Solow (1960). «Analytical aspects of anti-inflation policy», *American Economic Review, Papers and Proceedings* 50: 177-194.

Sandmo, A. (1990). «Buchanan on political economy. A review article», *Journal of Economic Literature* 28: 50-65.

Savage, L. J. (1954). *The Foundation of Statistics.* Nueva York: Wiley.

Schefold, B. (1989). *Mr. Sraffa on Joint Production and Other Essays.* Londres: Unwin & Hyman.

Schelling, T. (1960). *The Strategy of Conflict.* Cambridge, (Mass.): Harvard University Press.

Schelling, T. (1978). «Altruism, meanness, and other potentially strategic behaviors», *American Economic Review* 68: 229-230.

Schmalensee, R., y R. D. Willig (eds.) (1989). *Handbook of Industrial Organization,* 2 vols. Ámsterdam-Nueva York: North Holland.

Schulak, M. E., y H. Unterköfler (2011). *The Austrian School of Economics.* Auburn: Ludwig von Mises Institute.

Schumpeter, J. (1908). *Das Wessen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie.* Múnich-Leipzig: Duncker & Humblot [trad. it.: *L'essenza e i principi dell'economia teorica.* Roma-Bari: Laterza, 1982].

Schumpeter, J. (1912). *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung.* Múnich-Leipzig: Duncker & Humblot; 2.ª ed., 1926; 3.ª ed., 1931; 4.ª ed., 1935; ed. ingl.: *The Theory of Economic Development.* Cambridge, (Mass.): Harvard University Press, 1934; reimpr., Nueva York: Oxford University Press, 1961 [trad. it. parcial: *La teoria dello sviluppo economico,* en G. Demaria (ed.). *Dinamica economica,* vol. v de la *Nuova collana di economisti.* Turín: Utet, 1932, pp. 17-182; trad. it. de la 2.ª ed. alemana cotejada con la ed. ingl.: *Teoria dello sviluppo capitalistico.* Florencia: Sansoni, 1971; reimpr., 1977; trad. cast.: *Teoría del desenvolvimiento económico.* México: Fondo de Cultura Económica, 1976].

Schumpeter, J. (1928). «The instability of capitalism», *Economic Journal* 38: 361-386 [trad. cast.: «La inestabilidad del capitalismo», en *Ensayos.* Barcelona: Oikos-Tau, 1986].

Schumpeter, J. (1939). *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process,* 2 vols. Nueva York-Londres: McGraw-Hill; reimpr., Filadelfia: Porcupine Press, 1982 (ed. reducida de R. Fels, Nueva York-Londres: McGraw Hill, 1964 [trad. it. de la ed. reducida: *Il processo capitalistico. Cicli economici*. Turín: Boringhieri, 1977; trad. cast. de la ed. reducida: *Ciclos económicos. Análisis teórico, histórico y estadístico del proceso capitalista.* Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza, 2002].

Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy.* Nueva York: Harpers & Bro; 2.ª ed., 1947; 3.ª ed., 1950 [trad. it. de la 2.ª ed.: *Capitalismo, socialismo, democrazia.* Milán: Edizioni di Comunità, 1954; reimpr., Milán:

Etas Kompass, 1967; trad. cast.: *Capitalismo, socialismo y democracia,* 2 vols. Barcelona: Folio, 1996; trad. cat.: *Capitalisme, socialisme i democràcia,* 2 vols. Barcelona: Edicions 62, 1989].

Schumpeter, J. (1946). «L'avenir de l'entreprise privée devant les tendences socialistes modernes», en *Comment sauvegarder l'entreprise privée.* Montreal: Éditions Association Professionnelle des Industriels, pp. 103-108.

Schumpeter, J. (1954). *History of Economic Analysis,* edición de E. Boody Schumpeter. Nueva York: Oxford University Press [trad. it.: *Storia della analisi economica,* 3 vols., edición de P. Sylos Labini y L. Occhionero. Turín: Boringhieri, 1959-1960; reimpr., Turín: Bollati Boringhieri, 1990; ed. reducida: C. Napoleoni (ed.). Turín: Boringhieri, 1968; trad. cast.: *Historia del análisis económico.* Barcelona: Ariel, 1994].

Scitovsky. T. (1976). *The Joyless Economy.* Oxford: Oxford University Press [trad. it.: *L'economia senza gioa.* Roma: Città nuova, 2007].

Screpanti, E., y M. Zenezini (eds.) (1978). *Accumulazione del capitale e progresso tecnico.* Milán: Feltrinelli.

Sebastiani, M. (ed.) (1989). *Kalecki's Relevance Today.* Londres: Macmillan.

Sebastiani, M. (1994). *Kalecki and Unemployment Equilibrium.* Londres: Macmillan.

Selten, R. (1975). «Reexamination of the perfectness concept for equilibrium points in extensive games», *International Journal of Game Theory* 4: 25-55.

Sen, A. (1970). «The impossibility of a Paretian liberal», *Journal of Political Economy* 78: 279-286 [trad. it.: «L'impossibilità di un liberale paretiano», en A. Sen. *Scelta, benessere, equità,* edición de S. Zamagni. Bolonia: Il Mulino, 1986, pp. 279-286].

Sen, A. (1973). «Behaviour and the concept of preference», *Economica* 40: 241-259; reimpr., en A. Sen. *Choice, Welfare and Measurement.* Oxford: Blackwell, 1982, pp. 54-73 [trad. it.: «Comportamento e concetto di preferenza», en A. Sen. *Scelta, benessere, equità,* edición de S. Zamagni. Bolonia: Il Mulino, 1986, pp. 105-145].

Sen, A. (1977). «Rational fools: a critique of the behavioural foundations of economic theory», *Philosophy and public affairs* 6: 317-344; reimpr., en A. Sen. *Choice, Welfare and Measurement.* Oxford: Blackwell, 1982, pp. 84-106 [trad. it.: «Sciocchi razionali: una critica dei fondamenti comportamentistici della teoria economica», en A. Sen. *Scelta, benessere, equità,* edición de S. Zamagni. Bolonia: Il Mulino, 1986, pp. 147-178].

Sen, A. (1982). *Choice, Welfare and Measurement.* Oxford: Blackwell.

Sen, A. (1984). *Resources, Values and Development.* Oxford: Blackwell [trad. it.: *Risorse, valori e sviluppo.* Turín: Bollati Boringhieri, 1992].

Sen, A. (1986). *Scelta, benessere, equità,* edición de S. Zamagni. Bolonia: Il Mulino.
Sen, A. (1987). «Rational behaviour», en J. Eatwell, M. Milgate y P. Newman (eds.). *The New Palgrave. A Dictionary of Economics,* 4 vols. Londres: Macmillan, 4, pp. 68-76.
Sen, A. (1991). *Money and Value: on the Etics and Economics of Finance.* Roma: Edizioni dell'Elefante.
Sen, A. (1992). *Inequality Reexamined.* Oxford: Clarendon Press.
Sen, A. (1999). *Development as Freedom.* Nueva York: Knopf [trad. it.: *Lo sviluppo è libertà.* Milán: Mondadori, 2000].
Sen, A. (2002a). *Rationality and Freedom.* Cambridge, (Mass.): Harvard University Press.
Sen, A. (2002b). *Globalizzazione e libertà.* Milán: Mondadori.
Sen, A. (2003). «Sraffa, Wittgenstein, Gramsci», *Journal of Economic Literature* 41: 1240-1255.
Sen, A. (2009). *The Idea of Justice.* Londres: Allen Lane [trad. it.: *L'idea di giustizia.* Milán: Mondadori, 2011; trad. cast.: *La idea de la justicia.* Madrid: Taurus, 2010].
Sen, A. (2012). «Values and justice», *Journal of Economic Methodology* 19: 101-108.
Sen, A., y B. Williams (eds.) (1982). *Utilitarianism and Beyond.* Cambridge: Cambridge University Press [trad. it.: *Utilitarismo e oltre.* Milán: Mondadori, 1984; 2.ª ed., 1990].
Shackle, G. L. S. (1955). *Uncertainty in Economics and Other Reflections.* Cambridge: Cambridge University Press.
Shaikh, A. (1974). «Laws of production and laws of algebra: the humbug production function», *Review of Economics and Statistics* 61: 115-120.
Shaikh, A. (2016). *Capitalism.* Oxford: Oxford University Press.
Shapiro, C., y J. Stiglitz (1984). «Equilibrium unemployment as a worker discipline device», *American Economic Review* 74: 433-444.
Sharpe, W. F. (1964). «Capital asset prices: a theory of market equilibrium under conditions of risk», *Journal of Finance* 19: 425-442.
Shaw, G. B. (ed.) (1889). *Fabian Essays in Socialism.* Londres: Walter Scott; reimpr., Gloucester, Mass.: Peter Smith, 1967.
Shleifer, A., y R. W. Vishny (1997). «A survey of corporate governance», *Journal of Finance* 52: 737-783.
Sik, O. (1977). *Quale comunismo?* Roma-Bari: Laterza.
Simon, H. A. (1953). «Causal ordering and identifiability», en W. C. Hood y T. C. Koopmans (eds.). *Studies in Econometric Method.* New Haven: Yale University Press [trad. it.: «Ordinamento causale e identificabilità», en

H. A. Simon. *Causalità, razionalità, organizzazione,* edición de F. Filippi. Bolonia: Il Mulino, 1985, pp. 67-99].

Simon, H. A. (1954). «Spurious correlations: a causal interpretation», *Journal of the Amerian Statistical Association* 49: 467-479 [trad. it.: «Correlazione spuria: un'interpretazione in termini causali», en H. A. Simon. *Causalità, razionalità, organizzazione,* edición de F. Filippi. Bolonia: Il Mulino, 1985, pp. 101-117].

Simon, H. A. (1955). «A behavioral model of rational choice», *Quarterly Journal of Economics* 69: 99-118 [trad. it.: «Un modello comportamentale di scelta razionale», en H. A. Simon. *Causalità, razionalità, organizzazione,* edición de F. Filippi. Bolonia: Il Mulino, 1985, pp. 119-142].

Simon, H. A. (1957). *Models of Man.* Nueva York: Wiley.

Simon, H. A. (1972). «Theories of bounded rationality», en C. B. McGuire y C. Radner (eds.). *Decision and Organisation.* Ámsterdam: North Holland, pp. 161-176 [trad. it.: «Le teorie della razionalità limitata», en H. A. Simon. *Causalità, razionalità, organizzazione,* edición de F. Filippi. Bolonia: Il Mulino, 1985, pp. 257-277].

Simon, H. A. (1979a). *Models of Thought.* New Haven: Yale University Press.

Simon, H. A. (1979b). «On parsimonious explanations of production relations», *Scandinavian Journal of Economics* 81: 459-474 [trad. it.: H. A. Simon. *Causalità, razionalità, organizzazione,* edición de F. Filippi. Bolonia: Il Mulino, 1985, pp. 319-340].

Simon, H. A. (1979c). «Rational decision making in business organizations», *American Economic Review* 69: 493-512 [trad. it.: «La formazione razionale delle decisioni nelle organizzazioni aziendali», en H. A. Simon. *Causalità, razionalità, organizzazione,* edición de F. Filippi. Bolonia: Il Mulino, 1985, pp. 279-318].

Simon, H. A. (1983). *Reason in Human Affairs.* Stanford: Stanford University Press.

Simon, H. A. (1985). *Causalità, razionalità, organizzazione,* edición de F. Filippi. Bolonia: Il Mulino.

Simon, H. A. (1993). «Altruism and economics», *American Economic Review* 83: 156-161.

Simon, H. A. (1997). *An Empirically Based Microeconomics.* Cambridge: Cambridge University Press.

Sims, C. A. (1980). «Macroeconomics and reality», *Econometrica* 48: 1-48.

Sims, C. A. (1982). «Policy analysis with econometric models», *Brookings Papers on Economic Activity* 1: 107-164.

Singer, H. (1950). «The distribution of gains between investing and borrowing countries», *American Economic Review, Papers and Proceedings* 40: 473-485.

Skidelsky, R. (1983). *John Maynard Keynes. Hopes Betrayed, 1883-1920.* Londres: Macmillan [trad. it.: *John Maynard Keynes. Speranze tradite, 1883-1920.* Turín: Bollati Boringhieri, 1989; trad. cast.: *John Maynard Keynes. Esperanzas frustradas. 1883-1920.* Madrid: Alianza Editorial, 1986].

Skidelsky, R. (1992). *John Maynard Keynes. The Economist as Saviour, 1920-1937.* Londres: Macmillan [trad. it.: *John Maynard Keynes. L'economista come salvatore, 1920-1937.* Turín: Bollati Boringhieri, 1996].

Skidelsky, R. (2000). *John Maynard Keynes. Fighting for Britain, 1937-1946.* Londres: Macmillan.

Skidelsky, R. (2010). *Keynes. A Very Short Introduction.* Oxford: Oxford University Press.

Smith, A. (1759). *The Theory of Moral Sentiments.* Londres: A. Millar; ed. crítica de D. D. Raphael y A. L. Macfie (eds.). Oxford: Oxford University Press, 1976 [trad. it.: *Teoria dei sentimenti morali.* Roma: Istituto della Enciclopedia Italiana, 1991; trad. cast.: *La teoría de los sentimientos morales.* Madrid: Alianza Editorial, 2004].

Smith, A. (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.* Londres: W. Strahan y T. Cadell; ed. crítica, R. H. Campbell y A. S. Skinner (eds.). Oxford: Oxford University Press, 1976 [trad. it.: *La ricchezza delle nazioni.* Roma: Newton Compton, 1995; trad. cast: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones,* versión de Gabriel Franco. Madrid: Aguilar, 1956; trad. cat.: *Indagació sobre la naturalesa i les causes de la riquesa de les nacions,* 2 vols. Barcelona: Edicions 62, 1991].

Smith, A. (1795). *Essays on Philosophical Subjects.* Londres: T. Cadell y W. Davies; ed. crítica de W. P. D. Wightman y J. C. Bryce (eds.). Oxford: Oxford University Press, 1980 [trad. cast.: *Ensayos filosóficos.* Madrid: Pirámide, 1998].

Smith, V. (2003). «Constructivist and ecological rationality in economics», *American Economic Review* 93: 465-508.

Solow, R. M. (1956). «A contribution to the theory of economic growth», *Quarterly Journal of Economics* 79: 65-94 [trad. it.: «Un contributo alla teoria della crescita», en R. Solow. *Crescita, produttività, disoccupazione.* Bolonia: Il Mulino, 1996, pp. 31-67].

Solow, R. M. (1957). «Technical change and the aggregate production function», *Review of Economics and Statistics* 39: 312-320.

Solow, R. M. (1963). *Capital Theory and the Rate of Return.* Ámsterdam: North Holland.

Solow, R. M. (1967). «The interest rate and transition between techniques», en C. H. Feinstein (ed.). *Socialism, Capitalism and Economic Growth. Es-*

says Presented to Maurice Dobb. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 30-39.

Solow, R. M. (1970). «On the rate of return: reply to Pasinetti», *Economic Journal* 80: 423-428.

Solow, R. M. (1988). «Growth theory and after», *American Economic Review* 78, 307-317 [trad. it.: «Teoria de la crescita e oltre», en R. M. Solow. *Crescita, produttività, occupazione.* Bolonia: Il Mulino, 1996, pp. 69-91].

Solow, R. M. (1996). *Crescita, produttività, occupazione.* Bolonia: Il Mulino.

Solow, R. M. (2000). «La teoria neoclassica della crescita e della distribuzione», *Moneta e Credito* 53: n. 210, 149-185.

Sonnenschein, H. (1972). «Market excess demand functions», *Econometrica* 40: 549-556.

Soros, G. (2008). *The New Paradigm for Financial Markets.* Nueva York: Public Affairs.

Spaventa, L. (1959). «Dualism in economic growth», *BNL Quarterly Review* 12: n. 251, 199-250.

Spaventa, L. (1968). «Realism without parables in capital theory», en *Recherches récentes sur la fonction de production.* Namur: Centre d'Études et de Recherches Universitaire, pp. 15-45 [trad. it.: «Realismo senza parabole nella teoria del capitale», en P. Sylos Labini (ed.). *Prezzi relativi e distribuzione del reddito.* Turín: Boringhieri, 1973, pp. 239-273].

Sraffa, P. (1920). *L'inflazione monetaria in Italia durante e dopo la guerra.* Milán: Scuola tipografica salesiana; reimpr., en *Economia politica* 11, 1994, 163-196 [trad. cast.: «La inflación monetaria en Italia durante y después de la guerra», en Manuel Ahijado. *Los trabajos analíticos de Sraffa.* Departamento de Teoría Económica de la UNED. *Discussion Paper* n.º 17, 1984, pp. 132-180].

Sraffa, P. (1922a). «The bank crisis in Italy», *Economic Journal* 32: 178-197 [trad. it.: «La crisi bancaria in Italia», en P. Sraffa. *Saggi.* Bolonia: Il Mulino, 1986, pp. 217-238; trad. cast.: «La crisis bancaria en Italia», en Manuel Ahijado. *Los trabajos analíticos de Sraffa.* Departamento de Teoría Económica de la UNED, *Discussion Paper* n.º 17, 1984, pp. 180-210].

Sraffa, P. (1922b). «L'attuale situazione delle banche italiane», *Manchester Guardian Commercial. La ricostruzione dell'Europa,* 7 de diciembre, n.º 11, 694-695; reimpr., en P. Sraffa. *Saggi.* Bolonia: Il Mulino, 1986, pp. 239-244.

Sraffa, P. (1925). «Sulle relazioni fra costo e quantità prodotta», *Annali di economia* 2: 277-328; reimpr., en P. Sraffa. *Saggi.* Bolonia: Il Mulino, 1986, pp. 15-65 [trad. cast.: «Sobre las relaciones entre coste y cantidad producida», en Manuel Ahijado. *Los trabajos analíticos de Sraffa.* Departamento de Teoría Económica de la UNED, *Discussion Paper* n.º 17, 1984, pp. 210-290].

Sraffa, P. (1926). «The laws of returns under competitive conditions», *Economic Journal* 36: 535-550 [trad. it.: «Le leggi della produttività in regime di concorrenza», en P. Sraffa. *Saggi.* Bolonia: Il Mulino, 1986, pp. 85-101; trad. cast.: «Las leyes de los rendimientos en régimen de competencia», en G. J. Stigler y K. E. Boulding (eds.). *Ensayos sobre la teoría de los precios.* Madrid: Aguilar, 1960].

Sraffa, P. (1930). «A criticism» y «A rejoinder», en «Symposium on increasing returns and the representative firm», *Economic Journal* 40, 89-93 [trad. it.: «Una critica» y «Controreplica», en P. Sraffa. *Saggi.* Bolonia: Il Mulino, 1986, pp. 97-101; trad. cast. en Manuel Ahijado, *Los trabajos analíticos de Sraffa.* Departamento de Teoría Económica de la UNED, *Discussion Paper* n.º 17, 1984, s. p.].

Sraffa, P. (1932). «Dr. Hayek on money and capital» y «A rejoinder», *Economic Journal* 42: 42-53 y 249-251 [trad. it.: «Hayek su moneta e capitale» y «Una controreplica», en P. Sraffa. *Saggi.* Bolonia: Il Mulino, 1986, pp. 103-117 y 132-134; trad. cast.: «El Dr. Hayek sobre dinero y capital» y «Una contrarréplica», en Manuel Ahijado. *Los trabajos analíticos de Sraffa.* Departamento de Teoría Económica de la UNED, *Discussion Paper* n.º 17, 1984, pp. 294-314 y 315-322].

Sraffa, P. (1951). «Introduction», en D. Ricardo. *Works and Correspondence,* edición de P. Sraffa, 10 vols. Cambridge: Cambridge University Press, 1951-1955, vol. I, pp. XIII-LXII [trad. it.: «Prefazione generale alle *Opere complete*» e «Introduzione ai *Principi* di D. Ricardo», en P. Sraffa. *Saggi.* Bolonia: Il Mulino, 1986, pp. 137-197; trad. cast.: «Introducción», en D. Ricardo. *Obras y correspondencia.* México: Fondo de Cultura Económica, 1959, vol. I, pp. XI-XLVIII].

Sraffa, P. (1960). *Production of Commodities by Means of Commodities.* Cambridge: Cambridge University Press [trad. it.: *Produzione di merci a mezzo di merci.* Turín: Einaudi, 1960; trad. cast.: *Producción de mercancías por medio de mercancías.* Barcelona: Oikos-Tau, 1983, 3.ª ed.; trad. cat.: *Producció de mercaderies per mitjà de mercaderies.* Barcelona: Edicions 62, 1985].

Sraffa, P. (1962). «Production of commodities: a comment», *Economic Journal* 72: 477-479 [trad. it.: «Produzione di merci: un commento», en P. Sraffa. *Saggi.* Bolonia: Il Mulino, 1986, pp. 205-207; trad. cast.: «Producción de mercancías: un comentario», *Revista Española de Economía,* V, 2, mayo-agosto de 1975, pp. 275-278].

Sraffa, P. (1986). *Saggi.* Bolonia: Il Mulino.

Sraffa, P. (1991). *Lettere a Tania per Gramsci,* edición de V. Gerratana. Roma: Editori Riuniti.

Steedman, I. (1977). *Marx after Sraffa.* Londres: New Left Books [trad. it.: *Marx dopo Sraffa.* Roma: Editori Riuniti, 1980].

Steedman, I. (1979). *Trade Amongst Growing Economies.* Cambridge: Cambridge University Press.

Steedman, I. (1989). *From Exploitation to Altruism.* Cambridge: Polity Press.

Steindl, J. (1945). *Small and Big Business. Economic Problems of the Size of Firms.* Oxford: Basil Blackwell; nueva ed. it.: *Piccola e grande impresa. Problemi economici della dimensione dell'impresa.* Milán: Franco Angeli, 1991.

Steindl, J. (1952). *Maturity and Stagnation in American Capitalism.* Oxford: Basil Blackwell; reimpr., Nueva York: Monthly Review Press, 1976 [trad. it.: *Maturità e ristagno nel capitalismo americano.* Turín: Boringhieri, 1960].

Steindl, J. (1990). *Economic Papers, 1941-1988.* Londres: Macmillan.

Stern, N. (2008). *The Economics of Climate Change: The Stern Review.* Cambridge: Cambridge University Press.

Stern, N. (2009). *A Blueprint for a Safer Planet. How to Manage Climate Change and Create a New Era of Progress and Prosperity.* Londres: Bodley Head.

Stigler, G. J. (1941). *Production and Distribution Theories. The Formative Period.* Nueva York: Macmillan.

Stigler, G. J. (1946). *The Theory of Price.* Nueva York: Macmillan.

Stigler, G. J. (1951). «The division of labor is limited by the extent of the market», *Journal of Political Economy* 59: 185-193.

Stigler, G. J. (1961). «The economics of information», *Journal of Political Economy* 69: 213-225 [trad. it.: «L'economia dell'informazione», en G. J. Stigler. *Mercato, informazione, regolamentazione,* edición de G. Fiorentini. Bolonia: Il Mulino, 1994, pp. 217-241].

Stigler, G. J. (1971). «A theory of regulation», *Bell Journal of Economics and Management Science* 2: 3-21 [trad. it.: «La teoria della regolazione economica», en G. J. Stigler. *Mercato, informazione, regolamentazione,* edición de G. Fiorentini. Bolonia: Il Mulino, 1994, pp. 349-383].

Stigler, G. J. (1994). *Mercato, informazione, regolamentazione,* edición de G. Fiorentini. Bolonia: Il Mulino.

Stigler, G. J., y G. Becker (1977). «De gustibus non est disputandum», *American Economic Review* 67: 76-90 [trad. it.: «De gustibus non est disputandum», en G. J. Stigler. *Mercato, informazione, regolamentazione,* edición de G. Fiorentini. Bolonia: Il Mulino, 1994, pp. 265-297].

Stiglitz, J. (2002). *Informazione, economia pubblica e macroeconomi,* edición de A. Boitani y A. Petretto. Bolonia: Il Mulino.

Stockhammer, E. (2008). «Is the NAIRU theory a monetarist, new Keynesian, post Keynesian or Marxian theory?», *Metroeconomica* 59: 479-451.

Stone, R. (1997). *Some British Empiricists in the Social Sciences, 1650-1900.* Cambridge: Cambridge University Press.

Stone, R., y A. Brown (1962). *A Computable Model of Economic Growth.* Londres: Chapman and Hall.

Streeten, P. (1972). *The Frontiers of Development Studies.* Nueva York: Wiley.

Streeten, P. (1986). «Radici aeree», *Moneta e Credito* 39: n. 155, 259-282.

Stuart Hughes, H. (1958). *Consciousness and Society.* Nueva York: Alfred A. Knopf [trad. it.: *Coscienza e società. Storia delle idee in Europa dal 1890 al 1930.* Turín: Einaudi, 1967].

Sugden, R. (1991). «Rational choice: a survey of contributions from economics and philosophy», *Economic Journal* 101: 751-785.

Sugden, R. (2001). «The evolutionary turn in game theory», *Journal of Economic Methodology* 8: 113-130.

Svorenčík, A. (2014). «MIT's rise to prominence: outline of a collective biography», *History of Political Economy* 46, Supl.: 109-133.

Swan, T. W. (1956). «Economic growth and capital accumulation», *Economic Record* 32: 334-361.

Sweezy, P. (1942). *The Theory of Capitalist Development.* Nueva York: Monthly Review Press; reimpr., 1968 [trad. it.: *La teoria dello sviluppo capitalistico,* edición de C. Napoleoni. Turín: Boringhieri, 1970; trad. cast.: *Teoría del desarrollo capitalista.* México: Fondo de Cultura Económica, 1977, 9.ª reimpr.].

Sylos Labini, P. (1954). «Il problema dello sviluppo economico in Marx ed in Schumpeter», en G. U. Papi (ed.). *Teoria dello sviluppo economico.* Milán: Giuffrè; reimpr., en P. Sylos Labini, *Problemi dello sviluppo economico.* Bari: Laterza, 1970, pp. 19-73.

Sylos Labini, P. (1956). *Oligopolio e progresso tecnico.* Milán: Giuffrè; 4.ª ed., Turín: Einaudi, 1967 [trad. cast.: *Oligopolio y progreso técnico.* Barcelona: Oikos-Tau, 1966].

Sylos Labini, P. (1967). «Prezzi, distribuzione e investimenti in Italia dal 1951 al 1966: uno schema interpretativo», *Moneta e Credito* 20: n. 79, 265-344 [trad. ingl.: «Prices, distribution and investment in Italy 1951-1966: an interpretation», *BNL Quarterly Review* 20: n. 83, 316-375].

Sylos Labini, P. (1972). *Sindacati, inflazione e produttività.* Bari: Laterza.

Sylos Labini, P. (ed.) (1973). *Prezzi relativi e distribuzione del reddito.* Turín: Boringhieri.

Sylos Labini, P. (1974). *Saggio sulle classi sociali.* Roma-Bari: Laterza [trad. cast.: *Ensayo sobre las clases sociales.* Barcelona: Península, 1981; trad. cat.: *Assaig sobre les classes socials.* Barcelona: Edicions 62, 1979].

Sylos Labini, P. (1976). «Competition: the product markets», en T. Wilson y A. S. kinner (eds.). *The Market and the State.* Oxford: Clarendon Press,

pp. 200-232 [trad. it.: P. Sylos Labini. *Le forze dello sviluppo e del declino.* Roma-Bari, Laterza, 1984, pp. 5-38].

Sylos Labini, P. (1983). *Il sottosviluppo e l'economia contemporanea.* Roma-Bari: Laterza.

Sylos Labini, P. (1984). *Le forze dello sviluppo e del declino.* Roma-Bari, Laterza [trad. cast.: *Las fuerzas del desarrollo y del declive.* Barcelona: Oikos-Tau, 1988].

Sylos Labini, P. (1987). «Anche la teoria della disoccupazione è storicamente condizionata», *Moneta e Credito* 40: n. 159, 247-301 [trad. ingl.: «The theory of unemployment, too, is historically conditioned», *BNL Quarterly Review* 40: n. 163, 379-435].

Sylos Labini, P. (1995). «Why the interpretation of the Cobb-Douglas production function must be radically changed», *Structural Change and Economic Dynamics* 6: 485-504.

Sylos Labini, P. (2000). *Sottosviluppo. Una strategia di riforme.* Roma-Bari: Laterza.

Sylos Labini, P. (2003). «Le prospettive dell'economia mondiale», *Moneta e Credito* 56: n. 223, 267-294.

Tabellini, G. (2018). «Prefazione all'edizione italiana», en P. Cahuc y A. Zylberberg. *Le Négationnisme économique. Et comment s'en débarrasser.* París: Flammarion; ed. it., 2018, pp. ix-xiv.

Tarantelli, E. (1978). *Il ruolo economico del sindacato.* Roma-Bari: Laterza.

Targetti, F. (1988). *Nicholas Kaldor.* Bolonia: Il Mulino.

Tarshis, L. (1939). «Changes in real and money wages», *Economic Journal* 49: 150-154.

Tawney, R. H. (1926). *Religion and the Rise of Capitalism.* Londres: Murray; reimpr., Harmondsworth: Penguin Books, 1975 [trad. cast.: *La religión en el origen del capitalismo: estudio histórico.* Buenos Aires: Dedalo, 1959].

Taylor, J. (1980). «Aggregate dynamics and staggered contracts», *Journal of Political Economy* 88: 1-23.

Thaler, R. (1988). «Anomalies: the winner's curse», *Journal of Economic Perspectives* 2: 191-202.

Thaler, R. (1990). «Saving, fungibility, and mental accounts», *Journal of Economic Perspectives* 4: 193-205.

Thaler, R. (1992). *The Winner's Course. Paradoxes and Anomalies of Economic Life.* Nueva York: Free Press; ed. rústica, Princeton: Princeton University Press, 1994.

Thaler, R., y C. Sunstein (2003). «Libertarian paternalism», *American Economic Review* 93: 175-179.

Thaler, R., y C. Sunstein (2008). *Nudge: Improving Decisions about Health,*

Wealth, and Happiness. New Haven: Yale University Press [trad. it.: *La spinta gentile.* Milán: Feltrinelli, 2009].

Thirlwall, A. P. (1979). «The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences», *BNL Quarterly Review* 32: n. 128, 45-53.

Thirlwall, A. P. (1987). *Nicholas Kaldor.* Brighton: Wheatsheaf.

Thirlwall, A. P. (2018). «Reflections of an economist», *BNL Quarterly Review* 71: n. 284, 9-39.

Thirlwall, A. P., y M. Leon-Ledesma (2000). «Is the natural rate of growth endogenous?», *BNL Quarterly Review* 53: n. 215, 433-445.

Thomas, W. (2014). «Decisions and dynamics: postwar theoretical problems and the MIT style of economics», *History of Political Economy* 46 Supl.: 295-314.

Thornton, H. (1802). *Enquiry into the Nature and Effects of the Paper Credit of Great Britain.* Londres: Hatchard; reimpr., F. Hayek (ed.). Londres: London School of Economics, 1939 [trad. it.: *Indagine sulla natura e gli effetti del credito cartolare in Gran Bretagna.* Turín: Cassa di risparmio di Torino, 1990; trad. cast.: *Una investigación sobre la naturaleza y los efectos del crédito papel de Gran Bretaña.* Madrid: Pirámide, 2000].

Thünen, J. H. von (1826-1850). *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie.* Rostock: Leopold.

Thurstone, L. L. (1931). «The indifference function», *Journal of Social Psychology* 2: 139-167.

Tirole, J. (1988). *The Theory of Industrial Organization.* Cambridge, Mass.: MIT Press [trad. it.: *Teoria dell'organizzazione industriale.* Milán: Hoepli, 1991; trad. cast.: *La teoría de la organización industrial.* Barcelona: Ariel, 1990].

Tobin, J. (1958). «Liquidity preference as behavior towards risk», *Review of Economic Studies* 25: 65-86 [trad. it.: «La preferenza per la liquidità come comportamento verso il rischio», en J. Tobin. *Moneta, crescita e scelte di portafoglio,* edición de G. Zandano. Bolonia: Il Mulino, 1989, pp. 117-153].

Tobin, J. (1969). «A general equilibrium approach to monetary theory», *Journal of Money, Credit and Banking* 1: 15-29 [trad. it.: «Un'analisi di equilibrio generale applicata alla teoria monetaria», en J. Tobin. *Moneta, crescita e scelte di portafoglio,* edición de G. Zandano. Bolonia: Il Mulino, 1989, pp. 255-276].

Tobin, J. (1971-1985). *Essays in Economics,* 3 vols. Ámsterdam: North Holland (vol. 1, 1971; vol. 2, 1975; vol. 3, 1985).

Tobin, J. (1989). *Moneta, crescita e scelte di portafoglio,* edición de G. Zandano. Bolonia: Il Mulino.

Togliatti, P. (ed.) (1984). *La formazione del gruppo dirigente del Partito comunista italiano.* Roma: Editori Riuniti.

Tonveronachi, M. (1982). «Monetarismo e regole fisse in H. C. Simons», *Moneta e Credito* 35: n. 139, 309-330.

Tonveronachi, M. (1983). *J. M. Keynes. Dall'instabilità ciclica all'equilibrio di sottoccupazione.* Roma: NIS.

Tonveronachi, M. (1989). *Struttura ed evoluzione dei sistemi finanziari.* Arezzo: Banca Popolare dell'Etruria e del Lazio.

Tonveronachi, M. (1990). «Teorie monetarie a Chicago», en G. Becattini (ed.). *Il pensiero economico: temi, problemi e scuole.* Turín: Utet, pp. 349-385.

Tonveronachi, M. (1992). «Keynes and equilibrium: a note», en M. Sebastiani (ed.). *The Notion of Equilibrium in the Keynesian Theory.* Houndmills: Macmillan, pp. 18-31.

Toporowski, J. (2000). *The End of Finance. Capital Market Inflation, Financial Derivatives and Pension Fund Capitalism.* Londres: Routledge.

Toporowski, J. (2013). *Michał Kalecki: An Intellectual Biography;* vol. 1, *Rendezvous in Cambridge, 1899-1939.* Houndmills: Palgrave Macmillan.

Tribe, K. (1995). *Strategies of Economic Order. German Economic Discourse 1750-1950.* Cambridge: Cambridge University Press.

Triffin, R. (1974). «Crisi del petrolio e problemi internazionali e comunitari», *Moneta e Credito* 27: n. 106, 148-161.

Trigilia, C. (2016). «Tipi di democrazia e modelli di capitalismo: un'agenda di ricerca», *Stato e Mercato* 36: n. 2, 183-213.

Tsuru, S. (1993). *Institutional Economics Revisited.* Cambridge: Cambridge University Press.

Tugán-Baranovski, M. J. (1905). *Theoretische Grundlagen des Marxismus.* Leipzig: Dunker & Humblot [trad. it.: del capítulo IX, «Il crollo dell'ordinamento economico capitalistico», en C. Napoleoni y L. Colletti (eds.). *Il futuro del capitalismo: crollo o sviluppo?* Bari: Laterza, 1970, pp. 303-332; trad. cast: *Los fundamentos teóricos del marxismo.* Madrid: Hijos de Reus, 1915].

Tullock, G. (1965). *The Politics of Bureaucracy.* Washington: Public Affairs Press.

Turgot, A.-R.-J. [1766]. *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses;* publ. en las *Ephémérides du citoyen,* 1769-1770; reimpr. en J. Ravix y P. M. Romani (eds.). *Turgot. Formation et distribution des richesses.* París: Flammarion, 1997, pp. 157-226 [trad. it.: *Sulla formazione e la distribuzione delle ricchezze.* Roma: Editori Riuniti, 1975; trad. cast.: *Reflexiones sobre la formación y distribución de las riquezas,* en *Memorias instructivas y curiosas sobre agricultura, comercio, industria, economía, chymica, botánica, historia natural, etc. Sacadas de las obras que han publicado varios autores extrangeros.* Madrid: Pedro Marín, 1791, vol. xii, pp. 3-100].

Tutino, S. (1968). *L'ottobre cubano.* Turín: Einaudi.

Tversky, A. y D. Kahnemann (1992). «Advances in prospect theory: cumulative representation of uncertainty», *Journal of Risk and Uncertainty* 5: 297-323.

Valdés, J. G. (1995). *Pinochet's Economists: The Chicago School in Chile.* Cambridge: Cambridge University Press.

Van Ark, B. (ed.) (1997). *Economic Growth in the Long Run: A History of Empirical Evidence,* 3 vols. Cheltenham: Edward Elgar.

Van Horn, R. (2011). «Jacob Viner's critique of Chicago neoliberalism», en R. Van Horn, P. Mirowski y T. A. Stapleford (eds.). *Building Chicago Economics.* Cambridge: Cambridge University Press, pp. 279-300.

Van Horn, R. (2014). «Henry Simon's death», *History of Political Economy* 46: 525-535.

Van Horn, R., y M. Klaes (2011). «Intervening in laissez-faire liberalism. Chicago shift on patents», en R. Van Horn, P. Mirowski y T. A. Stapleford (eds.). *Building Chicago Economics.* Cambridge: Cambridge University Press, pp. 180-207.

Van Horn, R., y P. Mirowski (2009), «The rise of the Chicago school of economics and the birth of neoliberalism», en P. Mirowski y D. Plehwe (eds.). *The Road from Mont Pèlerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective.* Cambridge: Harvard University Press, pp. 139-178.

Van Horn, R., P. Mirowski y T. A. Stapleford (eds.) (2011). *Building Chicago Economics.* Cambridge: Cambridge University Press.

Vanek, J. (1970). *The General Theory of Labor Managed Market Economies.* Ithaca: Cornell University Press.

Varian, H. R. (1974). «Equity, envy and efficiency», *Journal of Economic Theory* 9: 63-91.

Varian, H. R. (2014). «Big data: new tricks for econometrics», *Journal of Economic Perspectives* 28: 3-28.

Vaughn, K. I. (1994). *Austrian Economics in America. The Migration of a Tradition.* Cambridge: Cambridge University Press.

Veblen, T. (1898). «Why is economics not an evolutionary science?», *Quarterly Journal of Economics* 12: 373-397.

Veblen, T. (1899). *The Theory of the Leisure Class.* Nueva York: Macmillan [trad. cast.: *Teoría de la clase ociosa.* Madrid: Alianza Editorial, 2004].

Veblen, T. (1904). *The Theory of Business Enterprise.* Nueva York: Charles Scribner's Sons [trad. cast.: *Teoría de la empresa de negocios.* Granada: Comares, 2009].

Veblen, T. (1919). *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays.* Nueva York: B. W. Huebsch.

Verdoom, P. (1949). «Fattori che regolano lo sviluppo della produttività del lavoro», *L'industria* 1: 3-10.

Veritas Foundation (1960). *Veritas at Harvard Economic Deception as a Political Credo.* Nueva York: Veritas Foundation.

Vianello, F. (1985). «The pace of accumulation», *Political Economy. Studies in the Surplus Approach* 1: 69-87.

Vicarelli, F. (1975). «Il "problema della trasformazione": fine di una controversia», *Note economiche* 8: 91-138.

Vicarelli, F. (1977). *Keynes. L'instabilità del capitalismo.* Milán: Etas libri [trad. cast.: *Keynes: la inestabilidad del capitalismo.* Madrid: Pirámide, 1980].

Vickrey, W. (1961). «Counterspeculation, auctions and competitive sealed tenders», *Journal of Finance* 16: 8-37.

Viner, J. (1927). «Adam Smith and laissez-faire», *Journal of Political Economy* 35: 198-232; reimpr. en J. Viner. *Essays on the Intellectual History of Economics,* edición de D. A. Irwin. Princeton: Princeton University Press, 1991, pp. 85-31 [trad. cast.: «Adam Smith y el *laissez faire*», en J. J. Spengler y W. R. Allen (eds.). *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall.* Madrid: Tecnos, 1971].

Viner, J. (1931). «Cost curves and supply curves», *Zeitschrift für Nationalökonomie* 3: 23-46 [trad. cast. «Curvas de costes y curvas de oferta», en G. J. Stigler y K. A. Boulding (eds.). *Ensayos sobre la teoría de los precios.* Madrid: Aguilar, 1963, 2.ª ed.].

Viner, J. (1978). «Religious thought and economic society: four chapters of an unfinished work», ed. e introd. de J. Melitz y D. Winch. *History of Political Economy* 10: 1-192.

Viner, J. (1991). *Essays on the Intellectual History of Economics,* edición de D. A. Irwin. Princeton: Princeton University Press.

Visco, I. (ed.) (1985). *Le aspettative nell'analisi economica.* Bolonia: Il Mulino.

Vromen, J. J. (2007). «Neuroeconomics as a natural extension of bioeconomics: the shifting scope of standard economic theory», *Journal of Bioeconomics* 9: 145-167.

Wald, A. (1936). «Über einige Gleichungssysteme der Matematischen Ökonomie», *Zeitschrift für Nationalökonomie* 7: 637-670 [trad. ingl.: «On some systems of equations of mathematical economics», *Econometrica* 19, 1951: 368-403].

Wallerstein, I. (1974, 1980, 1989). *The Modern World-System,* vols. 1, 2 y 3. Nueva York: Academic Press.

Wallich, H. C., y S. Weintraub (1971). «A tax-based incomes policy», *Journal of Economic Issues* 5: 1-19; reimpr., en S. Weintraub. *Keynes, Keynesians, and Monetarists.* Filadelfia: University of Pennsylvania Press, 1978, pp. 259-280.

Wallis, J. J., y D. C. North (1986). «Measuring the transaction sector in the American economy, 1870-1970», en S. L. Engerman y R. E. Gallman (eds.).

Long-Term Factors in American Economic Growth. Chicago: University of Chicago Press, pp. 95-162.

Wallis, W. A., y M. Friedman (1942). «The empirical derivations of indifference functions», en O. Lange, F. M. Intyre y T. O. Yntema (eds.). *Studies in Mathematical Economics and Econometrics, in Memory of Henry Schultz.* Nueva York: Books for Libraries Press, pp. 175-189.

Walras, L. (1874). *Eléments d'économie politique pure.* Lausana: Corbaz [trad. ingl. de W. Jaffé, de la ed. de 1926, *Elements of Pure Economics.* Londres: Irwin Inc., 1954; reimpr., Londres: Allen & Unwin, 1965; trad. it.: *Elementi di economia politica pura.* Turín: Utet, 1974; trad. cast.: *Elementos de economía política pura.* Madrid: Alianza Editorial, 1987].

Weber, M. (1904-1905). «Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus», *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* vols. 20-21; 2.ª ed. en *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie.* Tubinga: Mohr, 1912 [trad. it.: *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo.* Florencia: Sansoni, 1965; trad. cast.: *La ética protestante y el espíritu del capitalismo.* Barcelona: Península, 1992, 11.ª ed.; trad. cat.: *L'ètica protestant i l'esperit del capitalisme.* Barcelona: Edicions 62, 1994, 3.ª ed.].

Weber, M. (1919). *Politik als Beruf, Wissenschaft als Beruf.* Berlín: Duncker & Humblot [trad. it.: *Il lavoro intellettuale come professione.* Turín: Einaudi, 1948; reimpr., 1976].

Weber, M. (1920-1921). *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie.* Tubinga: J. C. B. Mohr [trad. it.: *Sociologia della religione,* edición de P. Rossi. Milán: Edizioni di Comunità, 1982; 2.ª ed., 4 vols., Turín: Edizioni di Comunità, 2002].

Weber, M. (1922a). *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre.* Tubinga: Mohr [trad. it.: *Il metodo delle scienze storico-sociali.* Turín: Einaudi, 1958; reimpr., Milán: Oscar Mondadori, 1980].

Weber, M. (1922b). *Wirtschaft und Gesellschaft,* 2 vols. Tubinga: Mohr [trad. it.: *Economia e società,* 2 vols. Milán: Edizioni di Comunità, 1962; trad. cast.: *Economía y sociedad.* México: Fondo de Cultura Económica, 1964].

Weintraub, R. (1977). «The microfoundations of macroeconomics: a critical survey», *Journal of Economic Literature* 15: 1-23.

Weintraub, R. (2014). «MIT's openness to Jewish economists», *History of Political Economy* 46 Supl.: 45-59.

Weintraub, S. (1978). *Keynes, Keynesians, and Monetarists.* Filadelfia: University of Pennsylvania Press.

Wicksell, K. (1893). *Über Wert, Kapital, und Rente.* Jena: G. Fischer [trad. ingl.: *Value, Capital and Rent.* Londres: Allen & Unwin, 1954; trad. it.: *Valore, capitale e rendita.* Milán: Isedi, 1976].

Wicksell, K. (1898). *Geldzins und Güterpreise bestimmenden Ursachen.* Jena: G. Fischer [trad. ingl.: *Interest and Prices.* Londres: Macmillan, 1936; trad. cast.: *La tasa de interés y el nivel de los precios.* Madrid: Aosta, 2000].

Wicksell, K. (1900). «Om gränsproduktivitaten såsom grundval för den nationalekonomiska fördelningen», *Ekonomisk Tidskrift* 2: 305-337 [trad. ingl.: «Marginal productivity as the basis for distribution in economics», en K. Wicksell. *Selected Papers on Economic Theory.* Londres: Allen & Unwin, 1958, pp. 93-121].

Wicksell, K. (1901-1906). *Forelasningar i nationalekonomi,* 2 vols., Estocolmo-Lund: Fritzes-Berlingska [trad. ingl.: *Lectures on Political Economy,* 2 vols. Londres: Routledge & Kegan Paul, 1934-1935; trad. it.: *Lezioni di economia politica.* Turín: Utet, 1966; trad. cast.: *Lecciones de economía política.* Madrid: Aguilar, 1947].

Wicksteed, P. H. (1884). «"Das Kapital": a criticism», *To-day,* 2: 388-409; reimpr., en P. H. Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy and Selected Papers and Reviews on Economic Theory,* edición de L. Robbins. Londres: Routledge, 1934, vol. 2, pp. 705-724.

Williamson, J. (1990). *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Washington: Institute for International Economics.

Williamson, J. (2004). *A Short History of the Washington Consensus.* Washington: Institute for International Economics (disponible *online* en la dirección <https://piie.com/publications/papers/williamson0904-2.pdf>).

Williamson, O. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications.* Nueva York: Free Press [trad. cast.: *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust.* México: Fondo de Cultura Económica, 1991].

Williamson, O. (1986). *Economic Organization.* Brighton: Wheatsheaf Books [trad. it.: *L'organizzazione economica. Imprese, mercati e controllo politico.* Bolonia: Il Mulino, 1991].

Williamson, O. (2000). «The new institutional economics: taking stock, looking ahead», *Journal of Economic Literature* 38: 595-613.

Wittgenstein, L. (1921). «Logisch-philosophische Abhandlung», *Annalen der Naturphilosophie* 14, 185-262 [trad. ingl., con revisiones y texto alemán, *Tractatus logico-philosophicus.* Londres: Kegan Paul, 1922; trad. it.: Turín: Einaudi, 1964; trad. cast.: *Tractatus logico-philosophicus.* Madrid: Alianza Editorial, 2003; trad. cat.: *Tractatus logico-philosophicus.* Barcelona: Institut d'Estudis Catalans, 2005].

Wittgenstein, L. (1953). *Philosophische Untersuchungen.* Oxford: Basil Blackwell [trad. it.: *Ricerche filosofiche.* Turín: Einaudi, 1967; trad. cast.: *Investiga-*

ciones filosóficas. Barcelona: Crítica, 1988; trad. cat.: *Investigacions filosòfiques.* Barcelona: Edicions 62, 1997].

Wittman, D. (1995). *The Myth of Democratic Failure: Why Political Institutions are Efficient.* Chicago: University of Chicago Press.

Wood, A. (1975). *A Theory of Profits.* Cambridge: Cambridge University Press [trad. it.: *Una teoria dei profitti.* Milán: Isedi, 1979].

Xu He (1963) [trad. it. de la versión original china, *Trattato di economia politica,* 2 vols. Milán: Mazzotta, 1975].

Young, A. (1928). «Increasing returns and economic progress», *Economic Journal* 38: 527-542 [trad. cast.: «Rendimientos crecientes y progreso económico», *Revista de Economía Política,* vol. ix, n.º 1, enero-abril de 1958, pp. 246-265].

Zacchia, G. (2015). «Le economiste in Italia negli anni '50. Il caso di Vera Cao Pinna», *STOREP Papers* 3.

ÍNDICE ONOMÁSTICO

Abramovitz, M., 229 n.
Acemoğlu, D., 445.
Adelman, I., 229 n, 301, 457 n, 458.
Adelman, M. A., 321, 322, 322 n.
Adenauer, K., 246, 247.
Aftalion, A., 215.
Agarwal, B., 492.
Aghion, P., 220.
Aglietta, M., 454.
Ahlborn, C., 243 n.
Akerlof, G., 178-179, 194, 214.
Alberto Magno, 437 n.
Alchian, A., 265 n, 444 n, 449.
Alesina, A., 289 n, 445.
Allais, M., 160-162, 212 n, 284-285, 336-337.
Almeida, A., 275 n.
Althusser, L., 433 n.
Amable, B., 460 n.
Amin, S., 223, 437.
Andreatta, B., 305 n.
Andrews, P. W. S., 395 n.
Ardagna, S., 289 n.
Arensberg, C. M., 435.
Arestis, P., 277.
Aristóteles, 41, 85, 175 n, 436 n.
Ark, B. van, 309.
Arrighi, G., 437-438.
Arrow, K. J., 102, 165, 168-169, 220 n, 227, 258, 264 n, 335 n, 410, 484, 486-487.
Arthur, B., 451 n, 454.
Asimakopulos, T., 215 n.
Aspromourgos, T., 46.
Aston, T. H., 434.
Athey, S., 307.
Atkinson, A., 309, 474, 480 n.
Aumann, R., 165 n.
Axelrod, R., 452.
Ayers, C., 56 n.

Babbage, C., 33, 35.
Backhouse, R. E., 170 n, 460 n.
Bacon, F., 28.
Bain, J. S., 113, 155, 184, 187.
Bair, J., 224 n, 285 n.
Baker, S. R., 311 n.
Balassa, B., 458.
Balogh, T., 459.
Banerjee, A., 229.

Baran, P. A., 433.
Baranzini, M., 204 n.
Barberis, N. C., 353 n.
Barca, F., 494.
Barone, E., 108 n.
Barro, R. J., 208 n, 212 n, 272, 289 n.
Bartley III, W. W. W., 94 n.
Baumol, W. J., 182, 185, 226, 313, 336.
Becker, G., 175 n, 177-178, 262, 332, 354 n.
Benes, J., 320 n.
Benini, R., 302.
Bentham, J., 37-38, 96 n, 179 n, 469, 471, 475.
Bergson, A., 484.
Berle, A. A., 113, 182, 413, 427.
Berlin, I., 471.
Bernoulli, D., 72.
Bernstein, E., 429.
Bertrand, J. L., 159.
Beveridge, W. H., 92 n, 430 n, 461.
Bezikóvich, A. S., 138.
Bhaduri, A., 258.
Bharadwaj, K., 409 n, 414 n.
Bhaskar, R., 397 n.
Biasco, S., 405.
Binmore, K., 193.
Birdzell, L. E., 456.
Bismarck, O. von, 430 n.
Black, D., 240, 279, 281.
Black, F., 367.
Blanchard, O., 289 n.
Blaug, M., 266 n.
Bleichrodt, H., 352 n.
Blyth, M., 246 n.
Bobbio, N., 493 n, 499.
Boggio, L., 226 n.
Böhm, F., 242.
Böhm-Bawerk, E., 43-44, 52, 65, 95, 98 n, 146, 250, 258-259, 407, 428.
Böhme, R., 121 n.
Boianovsky, M., 218.
Borda, J. C. de, 280.
Bordiga, A., 128.
Bortkiewicz, L. von, 32, 428.
Bourbaki, N., 163.
Bowen, W., 226.
Box, G. E. P., 307.
Boyer, R., 454.
Braudel, F., 437, 456.
Breglia, A., 244 n.
Brenner, R., 61 n, 434.
Brennetot, A., 245 n.
Brown, A., 301.
Brumberg, R., 203.
Brundtland, G. H., 324.
Bruni, L., 478-479.
Brunner, K., 269.
Bruno, G., 469.
Brus, W., 432.
Buchanan, J. M., 240, 279.
Burmeister, E., 259 n, 261.
Button, K., 316 n.

Cahuc, P., 500 n.
Caldwell, B. J., 86 n, 90 n, 91 n, 94 n, 109 n, 178 n, 192 n, 251 n, 263 n, 339 n.
Camerer, C., 342 n.
Cantillon, R., 29.
Cao Pinna, V., 296.
Carlin, W., 211 n.
Casadio Tarabusi, E., 310 n.
Cassel, G., 52, 162.
Chafuen, A. A., 161 n.
Chamberlin, E., 70, 133, 393 n.
Chandler, A. D., 183, 454.
Chenery, H. B., 228, 309.
Cherrier, B., 170 n.
Chiang Kai-shek, 432.
Chilosi, A., 396 n.
Chrystal, K. A., 356 n.
Ciocca, P., 125 n.
Cipolletta, I., 296 n.
Clapham, J. A., 129-130.
Clark, C., 297, 313.
Clark, J. B., 162, 173.
Clark, J. M., 56 n, 162, 263.

Clower, R. W., 211.
Coase, R. H., 180, 441-443, 486.
Cobb, C., 174 n, 235, 303 n, 406 n, 410 n.
Coddington, A., 206.
Colander, D., 203.
Colletti, L., 433 n.
Collier, P., 496.
Colonna, M., 94 n.
Comim, F., 490 n.
Commons, J., 56, 446.
Condorcet, J.-A.-N., marqués de Caritat, 240, 487.
Conlisk, J., 339, 348 n, 370 n.
Coombs, C., 280.
Corsi, M., 296 n, 480 n.
Cosmo, U., 127.
Costa, S., 314 n.
Cowles, A., 163, 304.
Crew, M. A., 318.
Croce, B., 124 n, 287 n.
Cross, R., 307 n.
Cyert, R., 183, 346.

D'Ippoliti, C., 15 n, 491 n.
Dahrendorf, R., 462.
Dallera, G., 279 n.
Dalton, G., 435.
Darwin, C., 48, 55, 448.
Dasgupta, P. S., 319 n.
David, P., 451 n, 454.
Davidson, P., 402, 455 n, 462 n.
De Cecco, M., 125 n.
De Clippel, J., 475 n.
De Finetti, B., 75, 157 n, 160, 337.
De Viti de Marco, A., 279.
De Vivo, G., 129 n.
Deaton, A., 309 n, 480.
Debreu, G., 102, 162-163, 165-166, 168, 264 n, 410.
Della Volpe, G., 433 n.
Delli Gatti, D., 452 n.
Denison, E. F., 219.
Desai, M., 269 n.
Diggins, J. P., 55 n.
Dilthey, W., 111, 426.
Director, A., 241.
Dmitriev, V. K., 32.
Dobb, M., 61 n, 108 n, 388, 392, 414 n, 433.
Domar, E. D., 216.
Donaldson, D., 294 n.
Donzelli, F., 53 n, 94 n, 101 n-103 n, 107 n, 261 n.
Dorfman, R., 229 n, 296 n.
Dosi, G., 453.
Dougherty, C. R. S., 408.
Douglas, P., 174 n, 235, 303, 406 n, 410 n.
Downs, A., 279 n, 281.
Drèze, J., 228, 489 n.
Duffie, D., 165 n, 486 n.
Duflo, E., 229.
Dunlop, J. T., 79 n.

Eatwell, J., 418 n.
Edgeworth, F. I., 132.
Edwards, W., 338, 340 n.
Eggertsson, T., 444 n.
Egidi, M., 343 n.
Ehrlich, J., 337 n.
Eichner, A. S., 184, 413.
Einaudi, L., 124, 284.
Einstein, A., 156.
Ellsberg, D., 337.
Ely, R., 56.
Emmet, R. B., 256 n.
Engel, E., 225, 292, 302.
Engels, F., 428.
Erhard, L., 246-247.
Eucken, W., 242-244, 246, 284.

Fama, E., 262, 365, 368.
Fanon, F., 223.
Faucci, R., 124 n.
Felipe, J., 410 n.
Ferguson, C. E., 107 n, 406 n.
Fischer, R., 287 n.

Fischer, S., 213.
Fisher, I., 162, 357, 375.
Fitoussi, J.-P., 311.
Fleming, J. M., 207.
Flux, A. W., 218 n.
Fogel, R. W., 444.
Foley, D., 434, 475 n.
Forni, M., 412 n.
Foucault, M., 243 n, 246 n.
Frankel, P. H., 322.
French, K., 365.
Frenkel, J., 359.
Friedman, M., 17, 170, 175-178, 207, 209-210, 240-241, 245 n, 262, 264-273, 284-285, 336, 341 n, 356-359, 364 n, 372, 397-398, 438 n.
Frisch, R., 303, 304 n.
Fuà, G., 305, 323 n.
Furtado, C., 223.

Galavotti, M. C., 75 n.
Galbraith, James K., 440.
Galbraith, John K., 22, 56 n, 113, 267, 426, 438-440, 446.
Galilei, G., 28, 30 n, 469.
Gallaway, L., 408.
García Duarte, P., 70 n, 322 n.
Gärdenfors, P., 76 n.
Gärdlung, T., 51 n.
Garegnani, P., 52 n, 146, 389, 393, 402, 408, 418-419, 422 n.
Garrison, R. W., 255 n.
Georgescu-Roegen, N., 324, 449-450.
Geroski, P. A., 188 n.
Gilibert, G., 237 n, 294.
Gini, C., 480.
Giraud, Y., 174 n.
Gobetti, P., 124 n, 126.
Godfrey-Smith, P., 448.
Godley, W., 301, 405.
Goethe, W., 476.
Goldsmith, R., 337 n.
Goodhart, C. A. E., 275 n, 359.
Goodwin, R. M., 62, 388, 392, 456 n.
Gordon, R. J., 211 n.
Gramsci, A., 22, 123-124, 127-129, 135 n, 137.
Grave, C., 243 n.
Gray, J., 94, 178 n.
Graziani, A., 405 n.
Greenspan, A., 369.
Greenwood, R., 365 n, 379 n.
Gresham, T., 118, 194.
Grilli, E., 223 n, 321 n.
Grimm, C., 248 n.
Grossman, H. I., 212 n.
Guala, F., 341 n.
Guarini, G., 310 n.
Gunder Frank, A., 437.

Haavelmo, T., 264 n, 275, 304.
Hacking, I., 292.
Hagemann, H., 247 n.
Hahn, F., 164-165, 169 n, 206 n, 216, 390 n.
Hall, P., 460 n.
Halm, G., 251 n.
Hammond, J. D., 485 n.
Hanappi, G., 452 n.
Hansen, A., 69, 202, 395 n.
Hansen, L. P., 368 n.
Haq, M. ul, 310.
Harcourt, G. C., 408 n.
Hare, R. M., 476.
Hare, T., 280.
Harrod, R. F., 41, 130, 199, 215-217, 220, 234-235, 393, 403, 407-408, 416.
Harsanyi, J. C., 191 n, 474, 475 n.
Hart, O., 194 n.
Harvey, D., 239 n.
Hausman, D. M., 477 n.
Hawkins, D., 148 n, 345.
Hayek, F. von, 17, 19, 22, 43-45, 50, 53, 67, 85-123, 125 n, 137-138, 147, 158 n, 177 n, 178 n, 239 n, 240, 245, 249-256, 261 n, 284-285, 343, 396, 407, 423, 426, 432 n, 441, 460.

Heal, G., 319 n.
Heckscher, E. F., 174.
Hegel, G. W. F., 85.
Hendry, D. F., 304 n, 305-306.
Henrich, J., 341.
Herndon, T., 289.
Heukelom, F., 335 n, 338 n.
Hicks, J., 17, 45-46, 54, 80 n, 101 n, 103, 106 n, 164, 198, 200-201, 207, 240, 257-261, 299, 305, 372, 390, 399.
Hildebrand, B., 57.
Hilferding, R., 69.
Hirsch, F., 440.
Hirschman, A. O., 229 n, 427, 457-458.
Hobbes, T., 28, 38.
Hobsbawm, E., 17 n.
Hodgson, G. M., 406 n, 446, 449, 451 n.
Holcomb, R., 337 n.
Hollander, J., 139 n.
Holmström, B., 194 n.
Hoover, K. D., 218 n.
Horn, R. van, 87 n, 92 n, 154, 175 n, 263, 285 n.
Hotelling, H., 281, 319-321.
Howard, M. C., 433 n.
Howitt, P., 220.
Huberman, L., 433.
Hume, D., 73, 109 n, 118 n, 308, 345, 360, 471.
Huntington, S. P., 496.
Hurwicz, L., 264 n.
Hutcheson, F., 37.

Imbens, G. W., 307 n.
Ioannidis, J. P., 306 n.
Ipsevich, A., 296 n.
Irigaray, L., 492.
Izurieta, A., 405 n.

Jackson, D., 298 n.
Jaffé, W., 52 n, 162.
Janssen, M. C. W., 318 n.
Jeffrey, K. C., 159 n.
Jenkins, J. M., 307.
Jevons, W. S., 16, 28, 41-42, 44, 123, 139, 260, 324, 472.
Johansson Heinö, A., 310 n.
Johnson, E., 403.
Johnson, H. G., 269, 259.
Joskow, P. L., 316.
Jossa, B., 494.

Kagel, J., 318 n.
Kahn, A., 316 n, 388.
Kahn, R. F., 21, 77 n, 375, 388-389, 391-393, 399, 402-403.
Kahneman, D., 21, 334, 340, 343, 349-352.
Kaldor, N., 21, 89, 101, 104, 113, 199, 205, 217, 220 n, 225, 227, 267 n, 269 n, 359 n, 388-392, 396-399, 401, 412, 459, 487.
Kalecki, M., 22, 283 n, 383, 389, 391, 394-396, 413, 416, 432.
Kant, I., 38, 245, 471-473.
Kao, Y.-F., 340 n.
Kautsky, K., 428-429.
Kennedy, J., 440.
Keynes, J. M., 17, 19, 27, 47, 50, 54, 71-81, 86, 87-88, 92-93, 95, 117, 120, 125, 132-139, 157 n, 173, 184 n, 197-208, 212, 215, 231-232, 239 n, 257, 267, 268, 270, 292, 304-306, 374, 337 n, 342, 347 n, 349, 355, 358, 359 n, 361-362, 366, 371-372, 374-375, 380, 382, 387-405, 416, 421-424, 438 n.
Kindleberger, C. P., 225 n, 369, 378.
King, J. E., 277, 433 n.
Kirman, A., 412 n.
Kirzner, I., 254, 256-257.
Klaes, M., 87 n, 263 n.
Klein, L. R., 205, 264 n, 304-305, 389.
Kleindorfer, P. R., 318.
Klugman, J., 310 n.
Knies, K., 57, 58 n.
Knight, F. H., 74, 57 n, 175, 177 n, 263, 283-284, 337 n, 348, 371, 404.

Kohl, H., 248-249.
Koopmans, T., 264 n, 304.
Kosnik, L.-R., 13 n.
Kranton, R., 179.
Krautkraemer, J. A., 319 n.
Kravis, J. B., 309.
Kregel, J. A., 22, 54 n, 80 n, 215 n, 399, 403 n, 462 n.
Kreps, D. M., 189, 192 n.
Krouse, C. G., 1898.
Krugman, P. R., 455.
Kuhn, T. S., 155, 266 n.
Kula, W., 15.
Kurz, H., 408 n, 415 n.
Kuznets, S., 226, 229 n, 297.
Kydland, F. E., 272-273, 275.

Lachmann, L., 254, 256.
Laffer, A., 274.
Laffont, J.-J., 317.
Laidler, D., 268 n.
Laing, N. F., 408 n.
Lamarck, J.-B., 48, 448.
Lancaster, K., 178 n.
Landes, D. S., 181.
Lange, O., 108 n, 251 n, 425, 432, 484.
Laplace, P. S., 72.
Latouche, S., 324 n, 434 n.
Lavoie, M., 405.
Lawson, T., 397 n
Layard, R., 477.
Leibenstein, H., 183.
Leigh, D., 289 n.
Leijonhufvud, A., 211-212.
Lenin (Vladímir Ilich Uliánov), 431 n.
Lenti, L., 296 n.
León XIII, papa, 246.
Leon-Ledesma, M., 217 n.
Leontief, W., 20, 41, 62, 163, 173, 258, 294-296, 305, 416.
Lerner, A., 203, 484.
Levhari, D., 258, 408.
Levin, D., 318 n.
Lewis, W. A., 225.
Lijphart, A., 460 n.
Lindahl, E. R., 53, 101 n, 103.
Lindbeck, A., 213.
Lindert, P. H., 461 n.
Lippi, M., 412 n.
Lippman, W., 284 n.
Lipsey, R. G., 210.
Little, I. M. D., 487.
Locke, J., 371.
Longfield, M., 42.
Loomes, G., 352.
Lorenz, K., 94 n.
Lucas, R. E., 205, 211, 220, 240, 266 n, 271-273, 276 n, 307.
Lukes, S., 496 n.
Lutz, V., 225.
Luxemburgo, R., 394.

Maas, H., 170 n.
Machina, M., 159 n.
Machlup, F., 90 n, 265 n.
MacLean, N., 279 n.
Madariaga, S. de, 284.
Maddison, A., 309, 461 n.
Mahr, A., 252.
Malcolm, N., 136 n.
Malinvaud, E., 212 n.
Malthus, R., 96 n, 320, 324.
Mankiw, N. G., 214.
Mantel, R., 168 n, 206 n.
Mao Zedong, 432.
Marcuse, H., 433.
Marcuzzo, M. C., 406 n.
Marglin, S. A., 181.
Markowitz, H., 264 n, 367.
Marris, R., 113, 183-184, 186 n, 379, 413.
Marschak, J., 304.
Marshall, A., 12 n, 46-48, 54 n, 76, 98, 103, 123, 129-134, 138-139, 162, 175, 257-258, 292, 312, 387, 392, 396, 402 n, 448.
Marx, K., 16, 20, 27, 29-33, 35, 39-41, 60-62, 68, 85, 123, 143-144, 147, 227,

260, 294, 298, 324 n, 415, 418, 420, 428-434, 457.
Mas-Colell, A., 165, 169 n, 194 n.
Matteotti, G., 287 n.
Matthews, R. C. O., 216.
Mattioli, R., 138.
Mayer, H., 252.
Mazzucato, M., 301 n, 365 n, 460 n.
McAfee, R. P., 318 n.
McClure, S. M., 343.
McCombie, J., 410 n.
McKenzie, L., 165 n.
McMillan, J., 318 n.
McPherson, M. S., 477 n.
Meade, J., 387, 392 n, 494.
Meadows, D. H., 319, 324.
Meadows, D. L., 319, 324.
Means, G., 113, 182, 413, 427.
Medema, S. G., 262 n, 263 n.
Medio, A., 418 n.
Meek, R., 418 n.
Meltzer, A., 269.
Ménard, C., 444 n.
Menger, C., 16, 28, 41-43, 51, 57, 63, 91, 108-111, 123, 177 n, 249, 252, 292, 426, 435.
Merkel, A., 242.
Merton, R., 368 n.
Michael, R., 178 n.
Milanović, B., 109 n, 380 n.
Mill, J. S., 15, 38, 42, 44, 46, 93 n, 114, 179 n, 284, 323, 331, 344, 471-476.
Miller, M., 184 n, 214, 365-368, 374.
Minc, B., 432 n.
Minsky, H. P., 21, 62, 266 n, 289, 355-356, 365-384, 389, 395 n, 399, 427, 462 n.
Mirowski, P., 154, 163 n, 263 n, 284 n, 285 n, 338 n, 439 n, 449 n.
Mirrlees, J. A., 475 n.
Mises, L. von, 43, 91, 96, 108, 239-240, 249-257, 284.
Mishan, E. J., 323 n.
Mitchell, T., 286 n.
Mitchell, W., 54, 56 n, 94.
Mitterrand, F., 248.
Modigliani, F., 19, 46 n, 184 n, 187, 198, 201-203, 207 n, 210 n, 214, 232-233, 264 n, 305, 365-368, 374, 397 n, 349, 413.
Moggridge, D., 403.
Montanaro, E., 381 n.
Montesano, A., 158 n, 160 n.
Moore, B., 398 n.
Moore, G., 71-75 n.
Moore, H., 302.
Morgan, M. S., 304 n.
Morgenstern, O., 156-162, 169, 189, 331-337, 339, 344, 473, 477.
Moscati, I., 336 n, 338 n.
Motterlini, M., 341 n.
Mueller, D. C., 277, 282, 484 n.
Mullainathan, S., 293 n.
Müller-Armack, A., 246-247.
Mundell, R., 207.
Mussolini, B., 126 n.
Muth, J. F., 271-272.
Myrdal, G., 53, 56 n, 139, 229 n, 303 n, 459.

Naldi, N., 126 n.
Nash, J. F., 161, 189-191.
Necker, J., 460.
Neild, R., 390 n.
Nell, E. J., 434.
Nelson, R., 186, 347 n, 442, 446, 450-453.
Neumann, J. von, 18, 156-161, 169, 189, 258, 295 n, 331, 333, 335-337, 339, 344, 416, 457, 473, 477.
Nik-Khah, E., 263 n.
Noll, R. G., 316 n.
Nordhaus, W. D., 319, 325.
North, D. C., 444.
Nozick, R., 483.
Nurkse, R., 229 n.

Nussbaum, M., 492.
Nuti, D. M., 258, 393.

O'Donnell, R., 402 n.
O'Driscoll, G. P., 253 n, 256 n.
Obama, B., 326 n.
Ohanian, L. E., 290 n.
Ohlin, B., 53, 174.
Ostrom, E., 445.

Palazzi, P., 310 n.
Panico, C., 423 n.
Panzieri, R., 433 n.
Pareto, V., 46, 103, 134, 162, 164, 257, 292, 302, 473, 480 n.
Parrinello, S., 414 n.
Pasinetti, L., 219 n, 221, 389, 397 n, 400 n, 406 n, 408, 413-417.
Patinkin, D., 206 n, 212, 297 n, 304.
Peacock, A., 279.
Pearson, A., 435.
Pearson, K., 292.
Peck, J., 262 n.
Pellizzari, F., 415 n.
Penrose, E., 265 n, 449, 451 n.
Persson, T., 275 n, 280 n, 282, 283 n.
Petty, W., 28-31, 33, 292, 297, 371.
Phelps, E. S., 211 n, 213.
Phelps Brown, H., 305.
Phillips, A. W., 40, 198, 209-211, 269-271, 273, 277, 363.
Philpin, C. H. E., 434.
Pierson, N. G., 251 n.
Pigou, A. C., 46, 130, 134, 202, 204, 230-232, 312, 358, 387, 391-392, 442, 448, 483, 486.
Piketty, T., 309, 481.
Piore, M., 453.
Pissarides, C., 214.
Platón, 85.
Plehve, D., 92 n, 284 n.
Polanyi, K., 22, 426, 435-437, 446.
Polanyi, M., 109 n.
Pollock, F., 292 n, 427.
Popper, K. R., 85, 111, 265, 284.
Posner, R., 263 n.
Prébisch, R., 223-224.
Prescott, E. C., 272-273, 275.
Pribram, K., 252.
Putnam, R. D., 479.
Puviani, A., 279.

Quadrio Curzio, A., 414 n.
Quandt, R. E., 214 n.
Quesnay, F., 34, 294.
Quinton, A., 137.

Radner, R., 168 n.
Rae, J., 42.
Ramsey, F. P., 75, 138, 157 n, 160-161, 337 n, 351.
Rawls, J., 476.
Reagan, R., 19, 287, 363.
Redlick, C. J., 289 n.
Reinhart, C. M., 289.
Renner, K., 69.
Ricardo, D., 16, 29-30, 32 n, 36, 39, 97 n, 104, 123, 134-135, 138-140, 143-144, 147, 260, 404, 415, 420, 428 n, 436.
Rinaldi, R., 125 n.
Rizzello, S., 343 n.
Rizzo, M. J., 253 n, 256 n.
Robbins, L., 52, 88 n, 92, 98, 130, 177, 252, 430 n.
Robertson, D., 100, 130, 133-134, 138, 175, 387, 391.
Robinson, A., 392 n, 403.
Robinson, J., 21, 70, 133, 375, 388-393, 399, 402, 404-406, 422 n.
Robinson, J. A., 445.
Roemer, J., 434.
Rogoff, K. S., 275 n, 289.
Romer, P., 220.
Roncaglia, A., 15, 27 n-30 n, 50 n, 71 n, 80 n, 111 n, 123 n, 126 n, 142 n, 157 n, 175 n, 209 n, 230 n, 255 n, 306 n, 320 n,

322 n, 323 n, 325 n, 374 n, 414 n, 419 n, 421-424, 437 n, 461 n, 472 n, 475 n, 492 n, 500 n.
Roosevelt, F. D., 109.
Röpke, W., 242, 246-247, 284.
Roscher, W., 57, 58 n.
Rosenberg, N., 453, 456.
Rosenstein-Rodan, P., 229 n.
Ross, S., 194 n.
Rosselli, C., 114, 124 n, 247.
Rosselli, N., 124 n.
Rossi, E., 495.
Rossi, P., 59, 62 n.
Rostow, W. W., 226-227.
Rothbard, M., 254-256.
Rothschild, E., 175 n, 237 n.
Rotstein, A., 435.
Rousseau, J.-J., 471.
Roventini, A., 453 n.
Rowthorn, R., 211 n, 481 n.
Russell, B., 71, 135.

Sabbatini, P., 314 n.
Sabel, C., 453.
Sahlin, N. E., 76 n, 161.
Salvadori, M. L., 429 n.
Salvadori, N., 408 n, 415 n.
Samuelson, L., 340 n.
Samuelson, P. A., 12 n, 17, 19, 46 n, 62, 65, 155, 160 n, 164, 169-175, 202 n, 206 n, 210 n, 212, 257, 264-265, 336, 351, 390, 406 n, 408, 413, 484, 485.
Sandmo, A., 279 n.
Savage, L. J., 157, 161, 336-337, 351.
Sawyer, M., 277.
Say, J.-B., 36, 298.
Scazzieri, R., 414 n.
Scharfstein, D., 365 n, 379 n.
Schefold, B., 415 n.
Schelling, T., 193, 392 n.
Schlick, M., 91.
Schmalensee, R., 189, 314 n.
Schmoller, G. von, 57-58, 63.
Scholes, M., 367-368.
Schrödinger, E., 94 n.
Schucht, T. (Tatiana), 129.
Schulak, M.E., 250 n, 252 n, 255 n.
Schultz, H., 303.
Schumpeter, J., 11, 16, 17, 27, 50, 61-70, 96, 98, 102 n, 141 n, 130, 170, 172, 206 n, 253, 256 n, 313, 371, 378, 440, 448, 453.
Schwalbach, J., 188 n.
Schwartz, A., 267, 438 n.
Scitovsky, T., 478.
Screpanti, E., 418 n.
Scrope, G. P., 42.
Sebastiani, M., 396 n.
Selten, R., 191.
Sen, A., 22, 135 n, 171 n, 172 n, 179 n, 228, 229, 278 n, 309, 311, 344 n, 389, 468, 470, 474-476, 483, 488-493.
Séneca, 175 n.
Senior, W. N., 42.
Seravalli, G., 226 n.
Shackle, G. L. S., 254 n, 404.
Shaikh, A., 410 n, 434.
Shapiro, C., 213.
Sharpe, W. F., 367.
Shaw, G. B., 429-430.
Shiller, R., 368 n.
Shleifer, A., 369 n.
Shove, G., 130.
Shukla, V., 408.
Šik, O., 432 n.
Simon, H. A., 21, 148 n, 174 n, 181 n, 183, 186 n, 241, 264 n, 281 n, 296 n, 339 n, 342 n, 344-348, 350, 410 n, 444, 479.
Simons, H., 74 n, 175, 251 n, 263.
Sims, C. A., 307.
Singer, H., 223.
Singh, A., 389.
Skidelsky, R., 71 n, 361 n, 404.
Smeedling, T., 308.

Smith, A., 16, 28-31, 35-38, 44, 75 n, 107 n, 123, 208 n, 256 n, 292, 298, 323 n, 339 n, 344, 347, 353, 398, 415, 420, 438 n, 465, 471, 482, 493.
Smith, V., 340-341.
Snower, D. J., 213.
Solow, R. M., 19, 164, 198, 210 n, 217-221, 235-236, 406 n, 408-409.
Sonnenschein, H., 165 n, 168 n, 486 n.
Soros, G., 121 n.
Soskice, D., 211 n, 460 n.
Spann, O., 91.
Spaventa, L., 225, 389, 393, 408.
Spencer, H., 48, 448.
Spiess, J., 293 n.
Sraffa, A., 126 n.
Sraffa, P., 17, 22, 33, 41, 44, 47, 50, 88, 93, 94, 98-101, 113, 117 n, 123-149, 157 n, 161, 173-176, 217, 220, 258-261, 265 n, 345 n, 388, 389, 392, 394, 402-411, 414-424, 428, 434.
Stalin, J., 431-432.
Steedman, I., 414 n, 418 n, 428.
Steindl, J., 184, 394 n.
Stern, N., 325.
Stewart, D., 208 n.
Stigler, G. J., 46 n, 175-178, 218 n, 238, 256 n, 262-263, 284-285, 332, 354 n.
Stiglitz, J., 177 n, 213, 264 n, 311.
Stockhammer, E., 211 n.
Stone, R., 71.
Storeygard, A., 294 n.
Strachey, L., 71.
Streeten, P., 229 n.
Stuart Hughes, H., 58 n, 112 n, 426 n.
Sugden, R., 193, 352.
Sunstein, C., 338 n, 353, 369 n.
Svorenčík, A., 170 n.
Swan, T. W., 218.
Sweezy, P., 62, 433.
Sylos Labini, P., 62, 113, 155, 174 n, 184, 187, 210 n, 244 n, 305, 322, 369, 378, 382 n, 395 n, 398 n, 410 n, 420-422, 482 n, 494 n.
Tabellini, G., 275 n, 280 n, 282-283.
Tarantelli, E., 210 n, 494-495.
Targetti, F., 397 n.
Tarshis, L., 79 n.
Tasca, A., 126.
Tawney, R. H., 61 n.
Taylor, H., 93 n.
Taylor, J., 213.
Thaler, R., 338 n, 353, 369 n.
Thatcher, M., 19, 287, 325 n, 363.
Thirlwall, A. P., 215 n, 217 n, 221, 397 n, 404.
Thomas, W., 170 n.
Thornton, H., 96 n.
Thünen, J. H. von, 41.
Tinbergen, J., 304.
Tirole, J., 189, 317.
Tobin, J., 204-205, 264 n, 367 n.
Tocqueville, A. de, 240.
Togliatti, P., 128 n.
Tomás de Aquino, 41.
Tonveronachi, M., 71 n, 77 n, 80 n, 230 n, 263 n, 381 n, 403-404, 424 n, 462 n.
Toporowski, J., 379 n, 394.
Tribe, K., 246 n.
Triffin, R., 362 n.
Trigilia, C., 460 n.
Trow, D. B., 346.
Trump, D., 326 n.
Tsuru, S., 54 n, 56 n, 62, 303 n, 438 n, 447 n.
Tugán-Baranovski, M. J., 394.
Tullock, G., 279 n.
Turgot, A.-R.-J., 41, 460.
Tutino, S., 433 n.
Tversky, A., 21, 334, 340, 349-351.

Unterköfler, H., 250 n, 252 n, 255 n.

Valdés, J. G., 287 n.
Vanek, J., 494.
Varian, H. R., 294 n, 475 n.
Vaughn, K. I., 99 n, 253-254, 256 n.

Veblen, T., 17, 27, 50, 54-57, 263, 427, 438 n, 440, 446.
Velupillai, V., 340 n.
Verdoorn, P., 220 n, 227, 397.
Verri, P., 478.
Vianello, F., 423 n.
Vicarelli, F., 404.
Vicarelli, S., 418 n.
Vickrey, W., 317.
Viner, J., 46, 61 n, 74 n, 162, 175, 263, 448.
Visco, I., 272 n.
Vishny, R. W., 369 n.
Volcker, P., 363.
Voltaire (F.-M. Arouet), 462.
Volterra, V., 388 n.
Vromen, J. J., 343.

Wagner, A., 226.
Wakker, P. P., 352 n.
Wald, A., 168.
Wallerstein, I., 437.
Wallich, H. C., 203, 399 n.
Wallis, W. A., 341 n, 444.
Walras, L., 16, 28, 32, 41-42, 45-46, 103, 123, 134, 162, 164, 168, 206 n, 260, 294, 408.
Watson, A., 138.
Webb, B., 92 n, 429-430.
Webb, S., 92 n, 429-430.
Weber, M., 16, 17, 50, 57-63, 69, 91, 95 n, 225, 426, 456, 468 n.
Weintraub, R., 170, 206 n.
Weintraub, S., 22, 203, 399.
Wicksell, K., 17, 27, 49-54, 88 n, 96 n, 98, 103-104, 259, 280, 303 n, 371, 407.
Wicksteed, P. H., 430.
Williams, B., 474.
Williamson, J., 287.
Williamson, O., 444.
Willig, R. D., 189.
Winter, S., 186, 347, 451-453.
Wittgenstein, L., 75, 94 n, 123, 134-137, 157, 161, 168, 423.
Wittman, D., 282.
Wood, A., 184, 413.
Woodward, S., 444 n.
Woolf, V., 71.
Worswick, G. D. N., 305.
Wright, G. H. von, 136 n.

Xu He, 432 n.

Yang, M. C., 223 n, 321 n.
Young, A., 130.

Zacchia, G., 296 n.
Zamagni, S., 478-479.
Zenezini, M., 418 n.
Zylberberg, A., 500 n.

ÍNDICE ANALÍTICO

Agente económico, véase *Homo œconomicus.*
Ahorro, Ahorro forzoso, 67, 80, 96, 99, 203, 218.
American Economic Association, 54, 56, 446.
Antitrust, políticas, 87, 186, 224, 241, 312-316.
Austriaca, neoaustriaca, escuela, 43-44, 249-261.
Austrian Institute for Economic Research, 92 n.
Axiomático, análisis, 75, 135-137, 56-166, 172 n, 410-412.

Balanza de pagos, 207, 221, 247, 269, 359-362.
Bancos centrales, 118, 120, 205, 275, 282, 310, 364-365.
Beneficio, 34-36, 40-41, 67, 74 n, 88 n, 141-144, 146, 184-188, 217, 227, 244 n, 366, 379-380, 384, 395-397, 412-413, 416, 421-422, 423.
Bienestar, economía del, 277, 473-488.
British Economic Association, 47.

Cambridge, Escuela de, 98, 134-138, 301, 387, 414.
Caos, teoría del, 455.
Capabilities, 229, 488-493.
Capitalismo gerencial, 182-184, 413.
Chicago, Escuela de, 154-155, 170, 175-179, 238, 240-242, 245, 262-271, 284-287, 354, 442, 449 n.
Ciclo económico, 40, 53, 67-68, 91-92, 94-101, 104, 106, 253, 275-276, 361, 388 n, 395.
Competencia imperfecta, 132-134, 393.
Consumidor, comportamiento del, 38, 55-56, 66-67, 154, 158, 170-172, 178-179, 339, 353-354, 439, 449, 483-484.
Contabilidad nacional, 297-301.
Costes de transacción, 180 n, 441-444, 486.
Cowles Commission, 162 n, 163 n, 304, 348.
Crecimiento, 215-221, 234-236.
Crisis, 36, 62, 102, 121, 207, 253, 267, 288-289, 306 n, 320, 355-356, 362-363, 369-370, 374-383, 431 n, 438.

Demanda agregada, 80, 200-203, 215-216, 277, 358, 381.
Demanda efectiva, punto de, 79-80.
Desarrollo, Desarrollo sostenible, 221-230, 248 n, 311, 323-327, 456-457.
Desequilibrio, análisis del, 99-100, 205-206, 212.
Deuda pública, 272, 307, 364.
Distribución, 40, 52, 95-98, 145-147, 217, 228, 395-396, 406-414, 480-483, 486; véase también *Beneficio, Renta, Salario.*

Econometría, 302-311.
Econometric Society, 20, 165 n, 303 n.
Economía de la elección pública, 277-283.
Economía de la oferta, 271-277.
Economía de las fuentes de energía, 318-323.
Economía experimental, 332-333, 338-344.
Economías de escala, véase *Rendimientos de escala.*
Empleo, 26, 79-80, 146, 199-221, 225, 230-236, 268, 382, 394, 396, 407-412, 417; véase también *Paro.*
Empresa, 46-48, 66, 69-70, 129-134, 175-176, 180-189, 286 n, 312-318, 346-347, 365-367, 379-382, 395-396, 413, 421-422, 439, 451.
Equilibrio temporal, Equilibrio intertemporal, 100-101.
Estabilidad del equilibrio, 53, 65, 77, 81, 107-109, 121-122, 158, 168-169, 172-174, 178, 206 n, 216, 238, 261-262, 276, 351, 406, 409-412.
Estática comparativa, 65, 172, 206 n.
Ética, Ética consecuencialista, Ética deontológica, 37-38, 335 n, 465-483, 489, 497-500.
Evolucionismo, 54-57, 453-456.
Excedente, 30-31, 39, 139, 181, 419-421, 433.
Expectativas, Expectativas racionales, 77-80, 108, 120, 159, 167, 193, 271-277, 307, 399-401.
Explotación, 33 n, 39, 324 n, 430-434, 437.
Externalidades, 238, 299, 326, 442-443, 455 n, 478, 485-486.

Finanzas, 78-81, 120-122, 125-127, 195, 200-201, 204, 288-290, 355-384, 462.

Globalización, 116, 363, 495-497.

Homo œconomicus, 38, 44-45, 64-66, 109, 154, 159, 171, 331-335, 354, 435, 471.

Incertidumbre, 66, 71-81, 108-110, 121, 173, 177, 185, 191, 197, 283, 332-334, 342, 348-349, 371, 374-378, 383, 399-403, 404, 455; véase también *Riesgo.*
Individualismo metodológico, 42, 63, 110-112, 254, 334, 343.
Inflación, 97, 99, 118-119, 209-211, 247, 271, 273, 275, 277, 282, 306, 357, 360, 362-364, 377-378, 399.
Input-output, véase *Interdependencias sectoriales.*
Instituciones, Institucionalismo, 54-57, 441-456.
Interdependencias sectoriales, 294-297.
Interés, 43-44, 53-54, 65, 77, 79-80, 96-97, 98, 106, 117, 127, 137, 200-201, 208 n, 213, 247, 253 n, 255-256, 259-261, 288, 319, 358, 361, 363-366, 372-373, 399-401, 423.
IS-LL, modelo, 200-203, 230-233.

Juegos, teoría de, 186-193.

Learning by doing, 172, 220, 227, 397, 454.
Liberalismo, Neoliberalismo, 63-64, 85-87, 114-116, 124 n, 245 n, 251 n, 284,

353-354, 473 n, 488, 496; véase también *Ordoliberalismo.*
Liquidez, 78, 168 n, 201, 358, 372, 376.
London School of Economics, 89, 92-93, 102, 125 n, 165 n, 249, 254 n, 359 n, 389, 392, 430 n, 442.

Marxismo, 39-41, 428-434.
Medio ambiente, economía del, 323-327, 450.
Mercado, noción de, 34, 347.
Mercados accesibles, 185, 313.
Mercados contingentes, Mercados futuros, 166-168.
Mercados financieros, véase *Finanzas.*
Monetarismo, 266-271, 356-365.
Money manager capitalism, 378-383.
Monopolio, 76, 183, 187-188, 220, 395.
Mont Pèlerin Society, 283-287.

Nash, equilibrio de, 189-190.
National Bureau of Economic Research, 54, 92 n, 94, 264, 296 n.
New School for Social Research, 56.

Oligopolio, 133, 183-188, 223, 322, 424.
Orden espontáneo, 89, 107-110, 121, 244-245, 284.
Ordoliberalismo, 242-249.

Paro, 40, 53, 95, 146, 203, 209-217, 360, 400, 404; véase también *Empleo.*
Período de producción, Período medio de producción, 32, 44, 52, 95-105, 142, 145-149.
Petróleo, mercado del, véase *Economía de las fuentes de energía.*
Phillips, curva de, 40, 209-211, 266-277, 363.
Planificación, 86-87, 107-108, 251, 439.
Política monetaria, Política fiscal, 80, 95, 117-120, 203-211, 270, 271-277, 287-290, 361-365.
Poskeynesianos, 387-424.
Preferencias, Preferencias reveladas, 64, 158 n, 171, 179, 253, 278, 336, 341, 343, 351, 449, 474, 488.
Principal-agente, problema del, 194-195, 367.
Probabilidad, 71-76, 156-161, 167, 334, 336-337, 350, 404.
Productividad, 33-34, 219, 225-228, 397.
Programación lineal, 296, 497.
Progreso, véase *Técnico, progreso.*
Propiedad, derechos de, 180 n, 220, 442-443.
Prospect theory, 340, 349-353.
Public choice, véase *Economía de la elección pública.*

Racionalidad, Racionalidad limitada, 154-155, 177, 193, 271-272, 331-349, 352-354, 451, 471.
Rand Corporation, 153, 337 n, 389.
Rendimientos de escala, 129-134, 137-138, 141, 145, 169 n, 172-173, 220, 227, 295, 322, 397, 410-411, 454-455.
Renta, 41, 131, 139, 321, 467-469.
Retorno de las técnicas, 146-149, 405-412.
Riesgo, 73, 157, 167, 283, 336, 367, 371, 376, 383-384, 394 n, 404; véase también *Incertidumbre.*
Riesgo creciente, principio del, 394 n.
Riqueza, 31-36, 200-204, 208 n, 272, 297, 309, 378-379.
Royal Economic Society, 387, 403.
Salario, 80, 97, 199, 201, 209-215, 217, 380, 419.
Simpatía, 37-38, 278.
Síntesis neoclásica, 170-174, 184 n, 197-221.
Subastas, 316-318.
Sueca, escuela, 51-54.
Supply-side economics, véase *Economía de la oferta.*

Técnico, cambio; Técnico, progreso, 66-70, 219-228, 450, 453-456.

Utilitarismo, 38, 44, 46, 109, 331, 466, 469-479.

Valor-trabajo, teoría del, 29-32, 428.
Velocidad de circulación, 230-232, 268, 357.

Washington consensus, 229, 248, 286-290.
Welfare economics, véase *Bienestar, economía del.*
Welfare state, 92 n, 114, 245-247, 461, 466, 494-496.

ÍNDICE GENERAL

Prólogo 9
1. Introducción: un recorrido sinuoso 11

Primera parte
ANTECEDENTES

2. Los fundamentos: clásicos y marginalistas 27
   2.1. Introducción 27
   2.2. La escuela clásica 28
   2.3. Interés personal y cálculo felicífico: Smith versus Bentham . 37
   2.4. Marx 39
   2.5. La escuela marginalista 41

3. Los precursores inmediatos 49
   3.1. Introducción 49
   3.2. Wicksell y la escuela sueca 51
   3.3. Veblen y el institucionalismo 54
   3.4. Weber: el método, entre teoría e historia 57
   3.5. Schumpeter: de la estática a la dinámica 62
   3.6. Keynes sobre probabilidad e incertidumbre 71
   3.7. Keynes sobre finanzas y ocupación 76

Segunda parte
LOS GIGANTES DEL SIGLO CORTO

4. El liberal: Friedrich von Hayek 85
4.1. Un cuadro general 85
4.2. Los años de formación y la carrera 90
4.3. Teoría del ciclo y teoría del capital 94
4.4. La teoría del capital y el debate con Kaldor 101
4.5. El orden espontáneo y el mercado como mecanismo de difusión del conocimiento 107
4.6. Individualismo metodológico, individualismo político, liberalismo económico y liberalismo político 110
4.7. La desnacionalización del dinero 116

5. El revolucionario: Piero Sraffa 123
5.1. Primeros escritos: dinero y bancos 123
5.2. La amistad con Gramsci 127
5.3. Las críticas a la teoría marshalliana 129
5.4. La competencia imperfecta y la crítica de la empresa representativa 132
5.5. Cambridge: Wittgenstein y Keynes 134
5.6. La edición crítica de los escritos de Ricardo 138
5.7. Producción de mercancías por medio de mercancías 140
5.8. La crítica de la tradición marginalista 144
Apéndice 147

Tercera parte
LA FRAGMENTACIÓN DEL *MAINSTREAM*

6. La nueva microeconomía: equilibrio general y utilidades esperadas, teoría de la organización industrial 153
6.1. De una a otra orilla del Atlántico 153
6.2. Los nuevos fundamentos: la teoría de las utilidades esperadas 156

6.3. Los fundamentos tradicionales: el equilibrio general walrasiano 162
6.4. La síntesis marshalliana-walrasiana de Samuelson 170
6.5. La microeconomía marshalliana de la Escuela de Chicago: el imperialismo de la economía 175
6.6. Las nuevas teorías de la empresa 180
6.7. Teoría de juegos y teoría de la organización industrial 186
6.8. Otras microaplicaciones 193

7. La macroeconomía de la síntesis neoclásica 197
7.1. La teoría macroeconómica después de Keynes 197
7.2. La síntesis neoclásica 199
7.3. La curva de Phillips 209
7.4. Variantes marshallianas de la síntesis neoclásica 211
7.5. La teoría del crecimiento 215
7.6. Las teorías del desarrollo económico 221
Apéndice 230

8. El mito de la mano invisible: los neoliberalismos 237
8.1. Los orígenes de la mano invisible 237
8.2. El ordoliberalismo: de Eucken y Röpke a Merkel 242
8.3. De la «vieja» a la «nueva» escuela austriaca 249
8.4. La teoría austriaca de Hicks 257
8.5. Friedman y la Escuela de Chicago 262
8.6. Expectativas racionales y economía de la oferta 271
8.7. Teoría de la elección pública 277
8.8. La Mont Pèlerin Society y la red de los *think tanks* 283
8.9. El *Washington consensus* y la austeridad expansiva 287

9. Economía aplicada y econometría 291
9.1. Los antecedentes teóricos de la economía aplicada 291
9.2. Las tablas *input-output* 294

9.3. La contabilidad nacional 297
9.4. El nacimiento de la econometría 302
9.5. Los desarrollos de la econometría 305
9.6. La nueva estadística descriptiva: la búsqueda de indicadores 308
9.7. La regulación de los mercados, la creación de mercados y las subastas 312
9.8. Entre teoría y economía aplicada: la economía de las fuentes de energía 318
9.9. Los problemas del medio ambiente 323

Cuarta parte
EL DEBILITAMIENTO DEL PARADIGMA

10. Economía del comportamiento y racionalidad limitada 331
10.1. El rechazo de la noción rígida de *homo œconomicus* 331
10.2. Racionalidad y paradojas de comportamiento; la economía del comportamiento 335
10.3. La economía experimental 338
10.4. Herbert Simon 344
10.5. La *prospect theory* de Kahneman y Tversky 349

11. De los mercados financieros eficientes a la teoría de las crisis 355
11.1. Introducción 355
11.2. Monetarismo 356
11.3. La política económica: del keynesianismo al monetarismo .. 361
11.4. La teoría de los mercados financieros eficientes: de Modigliani-Miller a Fama 365
11.5. Mercados e instituciones financieras 370
11.6. La teoría keynesiana de los mercados financieros: Hyman Minsky 374
11.7. *Money manager capitalism* 378
Apéndice 383

Quinta parte
¿ES POSIBLE UN NUEVO PARADIGMA?

12. La macroeconomía poskeynesiana 387
12.1. La tradición de Cambridge 387
12.2. La nueva Escuela de Cambridge 391
12.3. Michał Kalecki 394
12.4. Nicolás Kaldor 396
12.5. El debate sobre la interpretación de Keynes 399
12.6. El debate sobre la teoría del capital y la crítica de la teoría marginalista del valor 405
12.7. La teoría cantabrigense de la distribución 412
12.8. Las escuelas sraffianas 414
12.9. ¿Hacia una síntesis keynesiano-sraffiana? 422

13. Marxismo, evolucionismo, institucionalismo 425
13.1. Introducción 425
13.2. La crítica de la teoría del valor-trabajo y los desarrollos del marxismo 428
13.3. Los análisis del cambio en la estructura económica y social: Polanyi y Galbraith 435
13.4. El neoinstitucionalismo 441
13.5. Evolucionismo e institucionalismo 446
13.6. Evolucionismo, institucionalismo y análisis del cambio tecnológico 453
13.7. La economía del desarrollo y las interacciones con la evolución cultural 456
13.8. La competencia entre ordenamientos institucionales 459

14. La ética del economista y el problema del poder 465
14.1. Introducción 465
14.2. Utilitarismo y ética de las consecuencias 469
14.3. Las desigualdades de la renta como problema ético 480

14.4. La economía del bienestar 483
14.5. Igualdad ¿de qué? Las *capabilities* 488
14.6. Conservación, revolución o reformas 493
14.7. La ética del economista 497

Bibliografía 501

Índice onomástico 567

Índice analítico 579

Este libro se terminó de imprimir
en los talleres del Servicio de Publicaciones
de la Universidad de Zaragoza
en noviembre de 2019

Títulos de Ciencias Sociales

1 Luis Gracia Martín, *El actuar en lugar de otro en Derecho Penal* (1985).
2 Antonio Serrano González, *Michel Foucault: Sujeto, derecho, poder* (1986).
3 Ignacio Peiró Martín y Gonzalo Pasamar Alzuria, *Historiografía y práctica social en España* (1987).
4 Fernando Pérez Cebrián, *La planificación de la encuesta social* (1987).
5 Yolanda Polo Redondo, *Desarrollo de nuevos productos: aplicaciones a la economía española* (1988).
6 Eloy Fernández Clemente, *Estudios sobre Joaquín Costa* (1988).
7 Gema Martínez de Espronceda Sazatornil, *El canciller de bolsillo. Dollfuss en la prensa de la II República* (1988).
8 José Ignacio Lacasta Zabalza, *Cultura y gramática del Leviatán portugués* (1988).
9 José M.ª Rodanés Vicente, *La Prehistoria. Apuntes sobre concepto y método* (1988).
10 Cástor Díaz Barrado, *El consentimiento como causa de exclusión de la ilicitud del uso de la fuerza, en Derecho Internacional* (1989).
11 Harvey J. Kaye, *Los historiadores marxistas británicos. Un análisis introductorio* (1989).
12 Antonio Beltrán Martínez, *Ensayo sobre el origen y significación del arte prehistórico* (1989).
13 José Luis Moreu Ballonga, *El nuevo régimen jurídico de las aguas subterráneas* (1990).
14 Santiago Míguez González, *La preparación de la transición a la democracia en España* (1990).
15 Jesús Hernández Aristu, *Pedagogía del ser: aspectos antropológicos y emancipatorios de la pedagogía de Paulo Freire* (1990).
16 Alfonso Sánchez Hormigo, *Valentín Andrés Álvarez. (Un economista del 27)* (1991).
17 José Antonio Ferrer Benimeli y Manuel A. de Paz Sánchez, *Masonería y pacifismo en la España contemporánea* (1991).
18 Gonzalo Pasamar Alzuria, *Historiografía e ideología en la postguerra española: la ruptura de la tradición liberal* (1991).
19 Sidney Pollard, *La conquista pacífica. La industrialización de Europa, 1760-1970* (1991).
20 Jesús Lalinde Abadía, *Las culturas represivas de la Humanidad* (1992).
21 Fernando Baras Escolá, *El reformismo político de Jovellanos. (Nobleza y poder en la España del siglo XVIII)* (1993).
22 José Antonio Ferrer Benimeli (coord.), *Masonería y periodismo en la España contemporánea* (1993).
23 John Clanchy y Brigid Ballard, *Cómo se hace un trabajo académico. Guía práctica para estudiantes universitarios,* 2.ª ed. (2000).
24 Eloy Fernández Clemente, *Ulises en el siglo XX. Crisis y modernización en Grecia, 1900-1930* (1995).
25 Enrique Fuentes Quintana, *El modelo de economía abierta y el modelo castizo en el desarrollo económico de la España de los años 90* (1995).

26 Alfred D. Chandler, Jr., *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial,* traducción de Jordi Pascual (1996).
27 Richard M. Goodwin, *Caos y dinámica económica,* traducción y revisión técnica de Julio Sánchez Chóliz, Dulce Saura Bacaicoa y Gloria Jarne Jarne (1997).
28 M.ª Carmen Bayod López, *La modificación de las capitulaciones matrimoniales* (1997).
29 Gregory M. Luebbert, *Liberalismo, fascismo o socialdemocracia. Clases sociales y orígenes políticos de los regímenes de la Europa de entreguerras,* traducción de Álvaro Garrido Moreno (1997).
30 Ángela Cenarro Lagunas, *Cruzados y camisas azules. Los orígenes del franquismo en Aragón, 1936-1945* (1997).
31 Enrique Fuentes Quintana y otros, *La Hacienda en sus ministros. Franquismo y democracia* (1997).
32 Gaspar Mairal Buil, José Ángel Bergua Amores y Esther Puyal Español, *Agua, tierra, riesgo y supervivencia. Un estudio antropológico sobre el impacto socio-cultural derivado de la regulación del río Ésera* (1997).
33 Charles Tilly, Louise Tilly y Richard Tilly, *El siglo rebelde, 1830-1930,* traducción de Porfirio Sanz Camañes (1997).
34 Pedro Rújula, *Contrarrevolución. Realismo y Carlismo en Aragón y el Maestrazgo, 1820-1840* (1998).
35 R. A. C. Parker, *Historia de la segunda guerra mundial,* traducción de Omnivox, S. L. (1998).
36 José Aixalá Pastó, *La peseta y los precios. Un análisis de largo plazo (1868-1995)* (1999).
37 Carlos Gil Andrés, *Echarse a la calle. Amotinados, huelguistas y revolucionarios (La Rioja, 1890-1936)* (2000).
38 Francisco Comín y otros, *La Hacienda desde sus ministros. Del 98 a la guerra civil* (2000).
39 Ángela López Jiménez, *Zaragoza ciudad hablada. Memoria colectiva de las mujeres y los hombres* (2001).
40 Juan Carmona, Josep Colomé, Juan Pan-Montojo y James Simpson (eds.), *Viñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936* (2001).
41 Ève Gran-Aymerich, *El nacimiento de la arqueología moderna, 1798-1945,* traducción de Inés Sancho-Arroyo (2001).
42 Rafael Vallejo Pousada, *Reforma tributaria y fiscalidad sobre la agricultura y la propiedad en la España liberal, 1845-1900* (2001).
43 Robert S. DuPlessis, *Transiciones al capitalismo en Europa durante la Edad Moderna,* traducción de Isabel Moll (2001).
44 Carlos Usabiaga, *El estado actual de la Macroeconomía. Conversaciones con destacados macroeconomistas,* traducción de Montse Ponz (2002).
45 Carmelo Lisón Tolosana, *Caras de España. (Desde mi ladera)* (2002).
46 Hanneke Willemse, *Pasado compartido. Memorias de anarcosindicalistas de Albalate de Cinca, 1928-1938,* traducción de Francisco Carrasquer (2002).
47 M.ª Pilar Salomón Chéliz, *Anticlericalismo en Aragón. Protesta popular y movilización política (1900-1939)* (2002).

48 Ana José Bellostas Pérez-Grueso, Carmen Marcuello Servós, Chaime Marcuello Servós y José Mariano Moneva Abadía, *Mimbres de un país. Sociedad civil y sector no lucrativo en Aragón* (2002).
49 Mercedes Yusta Rodrigo, *Guerrilla y resistencia campesina. La resistencia armada contra el franquismo en Aragón (1930-1952)* (2003).
50 Francisco Beltrán Lloris (ed.), *Antiqua Iuniora. En torno al Mediterráneo en la Antigüedad* (2004).
51 Roberto Ceamanos Llorens, *De la historia del movimiento obrero a la historia social.* L'Actualité de l'Histoire *(1951-1960) y* Le Mouvement Social *(1960-2000)* (2004).
52 Carlos Forcadell, Gonzalo Pasamar, Ignacio Peiró, Alberto Sabio y Rafael Valls (eds.), *Usos de la Historia y políticas de la memoria* (2004).
53 Aitor Pérez Ruiz, *La participación en la ayuda oficial al desarrollo de la Unión Europea. Un estudio para Aragón* (2004).
54 Gloria Sanz Lafuente, *En el campo conservador. Organización y movilización de propietarios agrarios en Aragón (1880-1930)* (2005).
55 Francisco Comín, Pablo Martín Aceña y Rafael Vallejo (eds.), *La Hacienda por sus ministros. La etapa liberal de 1845 a 1899* (2006).
56 Pedro Lains, *Los progresos del atraso. Una nueva historia económica de Portugal, 1842-1992,* traducción de Lourdes Eced (2006).
57 Alessandro Roncaglia, *La riqueza de las ideas. Una historia del pensamiento económico,* traducción de Jordi Pascual (2006).
58 Kevin H. O'Rourke y Jeffrey G. Williamson, *Globalización e historia. La evolución de la economía atlántica en el siglo XIX,* traducción de Montse Ponz (2006).
59 Fernando Casado Cañeque, *La RSE ante el espejo. Carencias, complejos y expectativas de la empresa responsable en el siglo XXI* (2006).
60 Marta Gil Lacruz, *Psicología social. Un compromiso aplicado a la salud* (2007).
61 José Ángel Bergua Amores, *Lo social instituyente. Materiales para una sociología no clásica* (2007).
62 Ricardo Robledo y Santiago López (eds.), *¿Interés particular, bienestar público? Grandes patrimonios y reformas agrarias* (2007).
63 Concha Martínez Latre, *Musealizar la vida cotidiana. Los museos etnológicos del Alto Aragón* (2007).
64 Juan David Gómez Quintero, *Las ONGD aragonesas en Colombia. Ejecución y evaluación de los proyectos de desarrollo* (2007).
65 M.ª Alexia Sanz Hernández, *El consumo de la cultura rural* (2007).
66 Julio Blanco García, *Historia de las actividades financieras en Zaragoza. De la conquista de Zaragoza (1118) a la aparición del Banco de Aragón (1909)* (2007).
67 Marisa Herrero Nivela y Elías Vived Conte, *Programa de Comprensión, Recuerdo y Narración. Una herramienta didáctica para la elaboración de adaptaciones curriculares. Experiencia en alumnos con síndrome de Down* (2007).
68 Vicente Pinilla Navarro (ed.), *Gestión y usos del agua en la cuenca del Ebro en el siglo XX* (2008).

69 Juan Mainer (coord.), *Pensar críticamente la educación escolar. Perspectivas y controversias historiográficas* (2008).
70 Richard Hocquellet, *Resistencia y revolución durante la Guerra de la Independencia. Del levantamiento patriótico a la soberanía nacional* (2008).
71 Xavier Darcos, *La escuela republicana en Francia: obligatoria, gratuita y laica. La escuela de Jules Ferry, 1880-1905,* traducción de José Ángel Melero Mateo (2008).
72 María Pilar Galve Izquierdo, *La necrópolis occidental de Caesaraugusta en el siglo III. (Calle Predicadores, 20-30, Zaragoza)* (2009).
73 Joseba de la Torre y Gloria Sanz Lafuente (eds.), *Migraciones y coyuntura económica del franquismo a la democracia* (2009).
74 Laura Sancho Rocher (coord.), *Filosofía y democracia en la Grecia antigua* (2009).
75 Víctor Lucea Ayala, *El pueblo en movimiento. La protesta social en Aragón (1885-1917)* (2009).
76 Jesús Gascón Pérez, *Alzar banderas contra su rey. La rebelión aragonesa de 1591 contra Felipe II* (2010).
77 Gaspar Mairal Buil, *Tiempos de la cultura. (Ensayos de antropología histórica)* (2010).
78 Marie Salgues, *Teatro patriótico y nacionalismo en España: 1859-1900* (2010).
79 Jerònia Pons Pons y Javier Silvestre Rodríguez (eds.), *Los orígenes del Estado del Bienestar en España, 1900-1945: los seguros de accidentes, vejez, desempleo y enfermedad* (2010).
80 Richard Hocquellet, *La revolución, la política moderna y el individuo. Miradas sobre el proceso revolucionario en España (1808-1835)* (2011).
81 Ismael Saz y Ferran Archilés (eds.), *Estudios sobre nacionalismo y nación en la España contemporánea* (2011).
82 Carlos Flavián y Carmina Fandos (coords.), *Turismo gastronómico. Estrategias de marketing y experiencias de éxito* (2011).
83 José Ángel Bergua Amores, *Estilos de la investigación social. Técnicas, epistemología, algo de anarquía y una pizca de sociosofía* (2011).
84 Fernando José Burillo Albacete, *La cuestión penitenciaria. Del Sexenio a la Restauración (1868-1913)* (2011).
85 Luis Germán Zubero, *Historia económica del Aragón contemporáneo* (2012).
86 Francisco Ramiro Moya, *Mujeres y trabajo en la Zaragoza del siglo XVIII* (2012).
87 Daniel Justel Vicente (ed.), *Niños en la Antigüedad. Estudios sobre la infancia en el Mediterráneo antiguo* (2012).
88 Jeffrey G. Williamson, *El desarrollo económico mundial en perspectiva histórica. Cinco siglos de revoluciones industriales, globalización y desigualdad* (2012).
89 Carlos Laliena Corbera, S*iervos medievales de Aragón y Navarra en los siglos XI-XIII* (2012).
90 Enrique Cebrián Zazurca, *Sobre la democracia representativa. Un análisis de sus capacidades e insuficiencias* (2013).
91 Ignacio Simón Cornago, *Los soportes de la epigrafía paleohispánica. Inscripciones sobre piedra, bronce y cerámica* (2013).

92 Ignacio Peiró Martín, *Historiadores en España. Historia de la Historia y memoria de la profesión* (2013).
93 Gabriel Sopeña Genzor (ed.), *Aragón antiguo: fuentes para su estudio* (2013).
94 José Antônio de C. R. de Souza y Bernardo Bayona Aznar (eds.), *Doctrinas y relaciones de poder en el Cisma de Occidente y en la época conciliar (1378-1449)* (2013).
95 Elisabel Larriba, *El público de la prensa en España a finales del siglo XVIII (1781-1808)* (2013).
96 Emilio Benedicto Gimeno, José Antonio Mateos Royo, *La minería aragonesa en la cordillera Ibérica durante los siglos XVI y XVII. Evolución económica, control político y conflicto social* (2013).
97 José Ángel Sesma Muñoz, *Revolución comercial y cambio social. Aragón y el mundo mediterráneo (siglos XIV-XV)* (2013).
98 Alain Hugon, *La insurrección de Nápoles, 1647-1648. La construcción del acontecimiento* (2014).
99 Arno J. Mayer, *Las Furias. Violencia y terror en las revoluciones francesa y rusa* (2014).
100 Francisco Javier Ramón Solans, *«La Virgen del Pilar dice…». Usos políticos y nacionales de un culto mariano en la España contemporánea* (2014).
101 Ángel Alcalde, *Los excombatientes franquistas. La cultura de guerra del fascismo español y la Delegación Nacional de Excombatientes (1936-1965)* (2014).
102 Raúl Susín Betrán y M.ª José Bernuz Beneitez (coords.), *Seguridad(es) y derechos inciertos* (2014).
103 María Asunción Bellosta Martínez, *Sentir la muerte hoy. El género al final de la vida* (2014).
104 Chabier Gimeno Monterde, *Buscavidas. La globalización de las migraciones juveniles* (2014).
105 Jordi Canal, *La historia es un árbol de historias. Historiografía, política, literatura* (2014).
106 David Vila Viñas, *La gobernabilidad más allá de Foucault. Un marco para la teoría social y política contemporáneas* (2014).
107 Javier Rodrigo (ed.), *Políticas de la violencia. Europa, siglo XX* (2014).
108 Jerònia Pons Pons y Margarita Vilar Rodríguez, *El seguro de salud privado y público en España. Su análisis en perspectiva histórica* (2014).
109 Fernando Arlettaz, *Religión, esfera pública, mundo privado. La libertad religiosa y la neutralidad del Estado en las sociedades secularizadas* (2015).
110 Alessandro Roncaglia, *Economistas que se equivocan. Las raíces culturales de la crisis* (2015).
111 Laura Sancho Rocher (coord.), *La Antigüedad como paradigma. Espejismos, mitos y silencios en el uso de la historia del mundo clásico por los modernos* (2015).
112 José Ignacio Gómez Zorraquino, *Patronazgo y clientelismo. Instituciones y ministros reales en el Aragón de los siglos XVI y XVII* (2016).
113 George L. Mosse, *Soldados caídos. La transformación de la memoria de las guerras mundiales* (2016).
114 Domingo Gallego Martínez, Luis Germán Zubero y Vicente Pinilla Navarro (eds.), *Estudios sobre el desarrollo económico español. Dedicados al profesor Eloy Fernández Clemente* (2016).

115 Maurice Agulhon, *Política, imágenes, sociabilidades: de 1789 a 1989,* ed. de Jordi Canal (2016).
116 María José Estarán Tolosa, *Epigrafía bilingüe del Occidente romano. El latín y las lenguas locales en las inscripciones bilingües y mixtas* (2016).
117 Raanan Rein y Joan Maria Thomàs (eds.), *Guerra Civil y franquismo: una perspectiva internacional* (2016).
118 Eugenio García Gascón, *Sayyid Qutb. Nostalgia del islam* (2016).
119 Bernardo Bayona Aznar y José Antônio de C. R. de Souza (eds.), *Iglesia y Estado. Teorías políticas y relaciones de poder en tiempo de Bonifacio VIII y Juan XXII* (2016).
120 Alexandre Coello de la Rosa y Josep Lluís Mateo Dieste, *Elogio de la antropología histórica. Enfoques, métodos y aplicaciones al estudio del poder y del colonialismo* (2016).
121 Stéphane Michonneau, *«Fue ayer». Belchite: un pueblo frente a la cuestión del pasado* (2017).
122 Alessandro Roncaglia, *Breve historia del pensamiento económico* (2017).
123 Cristina Monge Lasierra, *15M: un movimiento político para democratizar la sociedad* (2017).
124 F. Rosario Espinoza Rodríguez, *El agua para la producción de energía en Centroamérica. Régimen jurídico* (2017).
125 Manuel Chust (ed.), *De revoluciones, Guerra Fría y muros historiográficos: acerca de la obra de Manfred Kossok* (2017).
126 Antonio Peiró Arroyo, *El golpe de Estado del general Palafox* (2017).
127 Juan Postigo Vidal, *El paisaje y las hormigas. Sexualidad, violencia y desorden social en Zaragoza (1600-1800)* (2018).
128 Antonio Rivera (ed.), *Naturaleza muerta. Usos del pasado en Euskadi después del terrorismo* (2018).
129 Carolina Armenteros, *La idea francesa de la historia. Joseph de Maistre y sus herederos* (2018).
130 Jesús A. Martínez Martín, *Los negocios y las letras. El editor Francisco de Paula Mellado (1807-1876)* (2018).
131 David Alegre, Miguel Alonso y Javier Rodrigo (coords.), *Europa desgarrada: guerra, ocupación y violencia, 1900-1950* (2018).
132 Ana M.ª Rodrigo Echalecu, *El libro autárquico y la biblioteca nacional católica. La política del libro durante el primer franquismo (1939-1951)* (2018).
133 Vicente Pinilla, Luis Germán y Agustín Sancho, *El transporte público en Zaragoza. Desde 1885 hasta la actualidad* (2018).
134 Ángel Rafael Lombardi Boscán, *Banderas del rey. Los realistas y las guerras de España en América (1810-1823)* (2019).
135 Daniele Menozzi, *Iglesia y derechos humanos. Ley natural y modernidad política, de la Revolución francesa hasta nuestros días* (2019).
136 Pierre Serna, *Como animales. Historia política de los animales durante la Revolución francesa (1750-1840),* traducción de Pedro Rújula y Peña Verón (2019).

137 Carlos Franco de Espés, *Los enigmas de Valençay. Fernando VII y la corte española en el exilio (1808-1814)* (2019).

138 Ramon Arnabat Mata, *Asociaos y seréis fuertes. Sociabilidades, modernizaciones y ciudadanías en España, 1860-1930* (2019).

ciencia Sociales

El pensamiento económico contemporáneo se ha presentado frecuentemente como si fuera expresión de una sola corriente. Sin embargo, la economía, hoy más que nunca, es un campo de batalla entre interpretaciones de signo opuesto cuyas raíces y desarrollo son reconstruidos en este libro: desde la formulación clásica y marginalista hasta la obra de Marx; desde la figura de Keynes y Schumpeter a los «gigantes» del siglo xx, Hayek y Sraffa; de las orientaciones que dominan la investigación en la actualidad —equilibrio general, teoría neoclásica, monetarismo, neoliberalismo, econometría o teoría de los juegos— hasta corrientes que se distancian del paradigma dominante: economía del comportamiento y racionalidad limitada, teoría de los mercados financieros y de la crisis, macroeconomía poskeynesiana, marxismo, evolucionismo o institucionalismo. El libro se cierra con un capítulo dedicado a la ética en la economía y al problema del poder.

1542
Prensas de la Universidad
Universidad Zaragoza
ACCESO ABIERTO